



EESTI MAAÜLIKOOL
Majandus- ja sotsiaalinstituut

Berta Nõmmsalu

TATOLI AS-I FINANTSANALÜÜS AASTATEL 2011-2016

FINANCIAL ANALYSIS OF TATOLI AS FOR 2011-2016

Bakalaureusetöö
Maamajandusliku ettevõtluse ja finantsjuhtimise õppekava

Juhendaja: Jüri Lehtsaar, Dr

Tartu 2017

SISUKORD

SISSEJUHATUS	5
1. FINANTSANALÜÜSI OLEMUS	7
1.1. Finantsanalüüsi vajalikkus ettevõttele	7
1.2. Ettevõtte majandustegevuse aruandlus	7
1.3. Finantsanalüüsi meetodid	10
1.4. Hälbeanalüüs: Horisontaal- ja vertikaalanalüüs	12
1.5. Peamised finantssuhtarvud	12
1.5.1. Finantssuhtarvude klassifikatsioon	12
1.5.2. Maksevõime suhtarvud	13
1.5.3. Varade kasutamise efektiivsuse suhtarvud	14
1.5.4. Finantsvõimenduse suhtarvud	16
1.5.5. Rentaabluse suhtarvud	17
1.6. Finantsaruandluse analüüsimisel esinevad puudused	18
2. TATOLI AS-I FINANTSANALÜÜS	20
2.1. Ettevõtte iseloomustus	20
2.2. Horisontaal- ja vertikaalanalüüs	23
2.3. Finantssuhtarvud	29
2.3.1. Maksevõime suhtarvud	29
2.3.2. Varade kasutamise efektiivsuse suhtarvud	31
2.3.3. Finantsvõimenduse suhtarvud	38
2.3.4. Rentaabluse suhtarvud	40
KOKKUVÕTE	46
VIIDATUD KIRJANDUS	49
LISAD	51
Lisa 1. Tatoli AS-i bilansi vertikaalanalüüs aastatel 2011-2016, %	52
Lisa 2. Tatoli AS-i bilansi horisontaalanalüüs aastatel 2011-2016, € ja %	53
Lisa 3. Tatoli AS-i maksevõime, varade kasutamise efektiivsuse, finantsvõimenduse ja rentabluse suhtarvud aastatel 2011-2016	55
Lisa 4. AS-i Taure, OÜ Agriland ja Konekesko Eesti AS-i maksevõime, varade kasutamise efektiivsuse, finantsvõimenduse ja rentabluse suhtarvud	56
SUMMARY	57

Eesti Maaülikool Kreutzwaldi 1, Tartu 51014		Bakalaureusetöö lühikokkuvõte	
Autor: Berta Nõmmsalu		Õppekava: Maamajanduslik ettevõtlus ja finantsjuhtimine	
Pealkiri: Tatoli AS-i finantsanalüüs aastatel 2011-2016			
Lehekülgi: 60	Jooniseid: 15	Tabeleid: 7	Lisasid: 4
Osakond: Majandus- ja sotsiaalinstituut			
Uurimisvaldkond: Finantsanalüüs			
Juhendaja(d): Jüri Lehtsaar			
Kaitsmiskoht ja -aasta: Tartu 2017			
<p>Ettevõtte finantside juhtimine on üheks olulisemaks tegevuseks ettevõtte pikaajaliseks toimimiseks. Pidevalt finantsolukorda analüüsides on tõenäolisem ettevõtte kasumlikum tegutsemine. Töö aktuaalsus on põhjendatud ettevõtte seisukohalt, kuna ettevõtte juhtide eesmärk on panna ettevõtte toimima võimalikult efektiivselt ja seeläbi saavutada võimalikult suur kasum. Töö eesmärgiks on teostada Tatoli AS-i finantsanalüüs aastatel 2011-2016, selgitada välja ettevõtte finantsolukord ning selle parendamise võimalused.</p> <p>Töö teoreetilises osas selgitatakse finantsanalüüsi vajalikkust ettevõttele. Antakse ülevaade finantsanalüüsi meetoditest. Töö empiirilises osas tutvustatakse ettevõtet ja analüüsitakse ettevõtte finantsseisundit aastatel 2011-2016, näitajaid võrreldakse kolme konkurendiga: AS-iga Taure, OÜ Agriland ja Konekesko Eesti AS-iga. Finantsanalüüsi käigus teostatakse ettevõtte horisontaal- ja vertikaalanalüüs ja arvutatakse välja peamised finantssuhtarvud. Lisaks antakse autori poolt soovitusi ettevõtte efektiivsemaks toimimiseks ja parendamise võimalustest.</p> <p>Ettevõtte analüüsi käigus selgus, et Tatoli AS on omanikele kasumit teeniv. Tatoli AS-i kõige tulutoovam aasta oli 2013, kus müüdi rekordarv masinaid ja mille tõttu kasvas müügitulu ka aastate kõrgeimaks. Horisontaal- ja vertikaalanalüüsi käigus selgus, et ettevõttes on kiires tempos kasvavad laovarud, samas ei ole ettevõtte jaoks suur laoseis probleemiks, kuna varudele on leitud alternatiivtulu teenimisvõimalus. Finantssuhtarvude analüüsi käigus arvutati maksvõime-, varade kasutamise efektiivsuse-, finantsvõimenduse- ja rentaablu suhtarvud. Suhtarvude analüüsis on näha aastate võrdluses sarnast trendi, kus näitajad on 2011-2013. aastani kiires tempos kasvanud ja 2014. aastal on toimunud järsk langus ning 2015-2016. aastal on näitajad hakanud jälle tõusma ja saavutamas 2011. aasta taset.</p> <p>Seega saab väita, et Tatoli AS-i tegevus on kasumlik. Ettevõttele on oluline hoida turuosa, et kasvavas konkurentsias, säilitada oma positsioon turul.</p>			
Märksõnad: majandusarvestus, majandusanalüüs, raamatupidamine, ettevõtte rahandus			

Estonian University of Life Sciences Kreutzwaldi 1, Tartu 51014		Abstract of Bachelor's Thesis	
Author: Berta Nõmmsalu		Specialty: Rural Entrepreneurship and Financial Management	
Title: Financial Analysis of Tatoli AS for 2011-2016			
Pages: 60	Figures: 15	Tables: 7	Appendixes: 4
Department: Institute of Economics and Social Sciences			
Field of research: Financial Analysis			
Supervisors: Jüri Lehtsaar			
Place and date: Tartu 2017			
<p>Managing finances is the first requirement for businesses to survive and succeed. The company is more likely to do so if the finances are continuously analysed. The thesis is beneficial to the company's management as it can help them achieve their goals to run their company as efficiently as possible. The purpose of this thesis was to perform a financial analysis of Tatoli AS for 2011-2016 and to find ways to improve its financial situation.</p> <p>In the theoretical part of the thesis the importance of financial analysis is explained and the main methods of financial analysis are introduced. In the empirical part of the thesis an overview of the company is given and its financial situation in 2011-2016 is analysed. The company is compared to three competitors: AS Taure, OÜ Agriland and Konekesko Eesti AS. The financial analysis includes both horizontal and vertical analysis and main financial ratios are calculated. The author proposes different alternatives for making the company more effective.</p> <p>The analysis revealed that Tatoli AS is a profitable company. The most profitable year was 2013 when the company sold a record number of machines earning a record revenue. The horizontal and vertical analysis revealed that the company's inventory is growing at a fast pace. This is not necessarily a problem, as the management has found ways to make the inventory provide alternative income. In the financial ratios analysis the solvency, asset utilization, financial leverage and profitability ratios were calculated. The analysis indicated a trend in which all the figures were growing at a fast rate in 2011-2013 and fell abruptly in 2014. In 2015-2016 the figures started rising and were reaching the year 2011 levels.</p> <p>It is important for Tatoli AS to keep their market share in the growing competition and to keep their position, but the company is earning a profit and has done so during the whole observed period.</p>			
Keywords: economic analysis, accounting, corporate finance			

SISSEJUHATUS

Ettevõtte pikaajalise kasvupotentsiaali hindamiseks on parim vahend ettevõtte majandusliku olukorra hindamine. Hiljutises Chicago ja San Francisco Keskpanga teostatud uuringus ettevõtete finantsanalüüside kohta leiti, et ettevõtte omanike teadlikkus ettevõtte rahalise seisundi kohta tagab suurema võimaluse ettevõttel toimida efektiivsemalt ja seeläbi teenida rohkem tulu ja kasumit (Everett jt 2014).

Käesolevas töös teostatakse Tatoli AS finantsanalüüs, kus tehakse kindlaks ettevõtte nõrgad küljed, mis võivad probleeme tekitada ning leitakse eelised, millest võiks tulu saada. Finantsanalüüsi kasulikkus seisneb tehtud järeldustes ning tuvastatud probleemidele lahenduse otsimises ja eeliste paremas ära kasutamises. Analüüsist on huvitatud eelkõige ettevõtte juhid õigete otsuste langetamiseks ja kreditorid krediidiriski hindamiseks.

Ettevõtte seisukohalt on töö aktuaalne, kuna ettevõtte juhtide eesmärk on panna ettevõtte toimima võimalikult efektiivselt ja seeläbi saavutada võimalikult suur kasum. Tervikliku pildi saamiseks ettevõtte finantsseisundist on vajalik finantsanalüüsi teostamine.

Töö eesmärgiks on teostada Tatoli AS-i finantsanalüüs aastatel 2011-2016, selgitada välja ettevõtte finantsolukord ning selle parendamise võimalused.

Käesoleva bakalaureusetöö eesmärgi saavutamiseks on püstitatud järgmised uurimisülesanded:

- 1) anda ülevaade finantsanalüüsi teoreetilisest alustest ja meetoditest tuginedes erialasele kirjandusele;
- 2) teostada Tatoli AS-i finantsanalüüs raamatupidamisaruannete põhjal aastatel 2011-2016;
- 3) teha järeldused finantsanalüüsi tulemustest, analüüsida neid ja anda soovitusi ettevõtte paremaks toimimiseks;
- 4) võrrelda Tatoli AS-i finantsanalüüsi tulemusi välja valitud sama tegevusala ettevõtetega.

Töö teoreetilises osas selgitatakse finantsanalüüsi vajalikkust ettevõttele. Antakse ülevaade finantsanalüüsi meetoditest: horisontaal- ja vertikaalanalüüsist ning peamistest finantssuhtarvudest, mida analüüsi käigus rakendatakse.

Töö empiirilises osas tutvustatakse ettevõtet ja analüüsitakse ettevõtte finantsseisundit aastatel 2011-2016. Raamatupidamise aruannete põhjal teostatakse ettevõtte horisontaal- ja vertikaalanalüüs, arvutatakse välja peamised finantssuhtarvud, mis esitatakse aastate lõikes. Näitajate analüüsi põhjal antakse soovitusi ettevõtte paremaks ja efektiivsemaks toimimiseks. Lisaks võrreldakse Tatoli AS-i sama tegevusala parimate ettevõtetega ja määratakse ära ettevõtte positsioon Eesti turul.

Bakalaureusetöö metoodikaks on valitud kvantitatiivne uurimismeetod. Töö kirjutamisel on kasutatud erialaseid raamatuid, teadusartikleid ja internetiallikaid. Ettevõtte finantsanalüüsi läbiviimiseks kasutatakse teisest andmetena ettevõtte majandusaasta aruandeid.

1. FINANTSANALÜÜSI OLEMUS

1.1. Finantsanalüüsi vajalikkus ettevõttele

Majandusanalüüs on erinevate nähtuste üksikasjalik uurimine, mille eesmärgiks on mitmesuguste tegurite poolt majanduslikele nähtustele avaldatud mõju selgitamine. Finantsaruannete analüüs on üks osa ettevõtte majandusanalüüsist. Finantsanalüüsi üks põhieesmärk on kindlustada ettevõtte juhtkonda, omanikke, potentsiaalseid investoreid, kreditore, töötajaid ja teisi kasutajaid infoga ettevõtte finantstegevuse kohta. Ettevõtte juhtimist puudutavate otsuste langetamiseks ei tohiks üksnes lähtuda ettevõtte kasumist ja müügikäibest. Vajalik on ettevõtte tegevuse analüüsimine ning firma perspektiivide prognoosimine. Finantsanalüüs tugineb finantsaruannetele, mille analüüsimisel saab leida ettevõtte suutlikkuse. Lisaks finantsaruannetele peab analüüs alati tuginema ka ettevõtte muule infole ja oluline osa on ka majandusharul, kus ettevõtte tegutseb. (Alver, Reinberg 2002: 296-297)

Iga ettevõtte juhi soov on maksimeerida firma väärtust, selleks tuleb osata ära kasutada ettevõtte tugevaid ja korrigeerida nõrku külgi. Finantsanalüüsiga saab hinnata ettevõtte möödunud, käesolevat ja tulevast rahanduslikku seisundit. Finantsanalüüsi eesmärgiks on välja selgitada kõik nõrgad kohad ettevõtte rahandusseisundis, mis tekitavad, on tekitanud või võivad hakata tekitama probleeme ning leida kõik eelised, millest võiks tulu saada. (Raudsepp 1997: 13)

1.2. Ettevõtte majandustegevuse aruandlus

Ettevõttes kõige olulisem aruanne on majandusaasta aruanne, mis tuleb koostada iga-aastaselt vastavalt seadustega fikseeritud vormile. Aastaruande põhieesmärk on teavitada juhatust, töötajaid ja kreditore ettevõtte finantstulemustest. Rahvusvaheliselt

väljakujunenud tava kohaselt koosneb ettevõtte majandusaasta aruanne kahest osast (Järve, Veisson 2003: 19):

- 1) mitteformaalne sõnaline osa, mis koosneb juhatuse esimehe pöördumisest aktsionäride poole ning kirjeldab hetkeolukorda ja tulevikuperspektiive;
- 2) aruandluse osa, mis peab sisaldama bilanssi, kasumiaruannet, rahavoogude aruannet, omakapitali muutuste aruannet ning aastaaruande lisasid. Lisades on selgitatud raamatupidamise aastaaruande koostamisel kasutatud arvestusmeetodid ja hindamisalused.

Mitteformaalset sõnalist osa võib nimetada ka tegevusaruandeks, kus kirjeldatakse möödunud majandusaasta tähtsamaid sündmusi ja tulevase aasta plaane. Eraldi tuuakse välja käesoleva aasta ja tuleva aasta uurimis- ja arendusplaanides ette nähtud kulud. Samuti tuuakse välja juhatuse liikmete ja töötajatega seotud otsused. Eelkõige iseloomustatakse tegevusaruandes raamatupidamise aastaaruande koostamisperioodil toimunud olulisi sündmusi, mis ei kajastu raamatupidamise aruannetes, kuid mis mõjutavad oluliselt ettevõtte majandusaasta tulemusi.

Aruandluse osa nimetatakse raamatupidamise aastaaruandeks. Põhilisteks infoallikateks ettevõtte tegevuse hindamisel on bilanss, kasumiaruanne, rahavoogude aruanne ning omakapitali muutuste aruanne. (Alver, Reinberg 2002: 300)

Välja toodud aruanded ja nendega kaasnevad lisad on põhilisteks infoallikateks inimestele väljaspool ettevõtet. Raamatupidamise aruanded võtavad kokku informatsiooni finantseerimis-, investeerimis- ja äritegevusest teatud perioodil ning finantsseisundi antud momendi seisuga. Finantsaruannete ettevalmistamise ja koostamise aluseks on finantsaruandluse printsiibid, mis on kehtestatud raamatupidamise seaduse ning Raamatupidamise Toimkonna juhenditega. (Finantsanalüüs... 2006: 7)

Aruandluse esimeseks osaks on raamatupidamise bilanss, mis näitab ettevõtte varasid ja nende finantseerimise allikaid kindla kuupäeva seisuga rahalises väljenduses. Peamine informatsioon, mida saadakse ettevõtte bilansist on (Sealsamas: 23):

- 1) ettevõtte varade kaasamise allikad: pikaajalised- ja lühiajalised laenud, eelisaktisia, lihtaktsiad;

- 2) käibekapitali positsiooni tugevus: suhtarvude leidmisel saab analüüsida ettevõtte võimet katta kreditoride nõuded varaga;
- 3) kombineerides bilansist ja lisaks veel kasumiaruandest saadavaid andmeid, saab arvutada erinevaid suhtarve ja uurida seoseid ettevõtte rentaabluse, varade ja finantsstruktuuri vahel.

Aruandluse teiseks osaks on kasumiaruanne ehk tulude ja kulude aruanne, mis kajastab raamatupidamiskohustustlase aruandeperioodi majandustulemust (tulusid, kulusid ja kasumit või kahjumit). Kasumiaruanne on tihedalt seotud bilansiga, sest kasumiaruandes teostatakse ühe bilansikirje põhjalikum iseloomustamine. Kasumiaruanne koostatakse tekkepõhise arvestusprintsipi alusel, mis tähendab, et tulud tuuakse ära nende arvestamise, mitte tegeliku laekumise ajal. Nõutud on tulude ja kulude vastavust ehk tulude saavutamiseks näidatakse kuludena tehtud väljaminekud. Samuti lülitatakse kasumiaruandesse ka mitterahalised kulutused nagu näiteks põhivara amortisatsioon. (Tearu, Krumm 2005: 16)

Eesti Vabariigi raamatupidamise seaduse kohaselt on kasutusel kaks kasumiaruande skeemi. Kasumiaruande skeemi valikul lähtutakse, kumb liigendus annab aruande kasutajatele parema ülevaate ettevõtte majandustegevuse kohta, võttes arvesse ka tegevusvaldkonda. (Raamatupidamise seadus, § 18 lg 3) Kasumiaruande skeem 1 rühmitab kulud nende iseloomu järgi (tööjõukulud, amortisatsioon), skeem 2 liigitab kulud ettevõttes funktsiooni järgi, mis tähendab, et osad kuluartiklid jagatakse eri kulukohtade vahel (müüdud toodangu kulu, turustuskulud, üldhalduskulud). (Kallam jt 2003: 136)

Tatoli AS-is on kasutusel kasumiaruande skeem 1. Kasumiaruande skeemis 1 on ärikulud liigitatud olemuspõhiselt ehk sisu järgi. Kaubakulud näidatakse kauba- ja materjalikulu kirjel, palgakulud palgakulu kirjel, muud tegevusega seotud igapäevased kulud mitmesuguste tegevuskulude kirjel.

Aruandluse kolmandaks osaks on rahavoogude aruanne, mis kajastab raamatupidamiskohustustlase aruandeperioodi rahavoogusid ehk raha ja raha ekvivalentide laekumisi ja väljamakseid. Rahavoogude aruanne annab informatsiooni raha tegeliku laekumise ja tegelike väljaminekute kohta ettevõttes, kajastades seega sisenevaid ja

väljuvaid rahavoogusid. Rahavood liigitatakse aruandes kolme rühma (Tearu, Krumm 2005: 17):

- 1) põhitegevuse rahavood;
- 2) investeerimistegevuse rahavood;
- 3) finantseerimistegevuse rahavood.

Omakapitali muutuste aruanne on raamatupidamisaruanne, mis kajastab raamatupidamiskohustuslase aruandeperioodi muutusi omakapitalis. Aruandes kajastatakse toimunud muutusi omakapitali kirjetes aruandeperioodil. Omakapitali muutuste aruandes tuuakse eraldi välja omanike tehtud sissemaksed omakapitali ja omanikele tehtud väljamaksed omakapitalist, aruandeperioodi kasum või kahjum, arvestusmeetodite muutuste mõju, reservide suurendamised ja vähendamised ning muud omakapitali kirjed, mis on mõjutanud majandustehinguid. (Järve, Veisson 2003: 24)

1.3. Finantsanalüüsi meetodid

Finantsinformatsiooni saamine oma ettevõtte kohta on eluliselt tähtis äritegevuse planeerimisel ja juhtimisel. Ettevõtte juhtidel on väga palju küsimusi juhtimisotsuste langetamisel, millele on vaja vastuseid ja seepärast on vajalik teostada finantsanalüüs. Lisaks firma juhtidele on sellest huvitatud väärtpaberite analüütikud, investorid, kreditorid, konkurendid, töötajad. (Kallam jt 2003: 151) Aruannete võrdlemiseks ja prognooside tegemiseks on vaja esitada kõik andmed võrreldaval kujul. Et võrdlus oleks võimalikult palju infot edasi andev, tuleks võrrelda andmeid eelmiste aastate perioodidega ja teiste ettevõtete andmetega või tegevusala keskmiste näitajatega.

Finantsanalüüsi alustatakse põhiliste finantsaruannete uurimisega. Finantsanalüüsi teostamisel on vaja omada täielikult objektiivset ülevaadet ettevõtte finantsseisundist. Analüüsi alustatakse majandusaasta aruannete üle vaatamisest. Lisaks raamatupidamise aastaaruannetele, analüüsitakse ka tegevusaruannet, mis peaks andma taustainformatsiooni ettevõtte finantsseisundi muutustele. (Finantsanalüüs... 2006: 13)

Finantsanalüüsi läbiviimise võib jagada kolme etappi (Tearu, Krumm 2005: 15):

- 1) ettevalmistav etapp, kus töötatakse välja analüüsi eesmärgid, millistele küsimustele tahetakse vastust saada;
- 2) näitajate arvutamine ja võrdlemine;
- 3) analüüsi tulemuste kokkuvõtmine ja ettepanekute väljatöötamine ettevõtte edasiseks tegevuseks.

Aruandeid on võimalik analüüsida mitmel erineval viisil. Virgo Aruste koostatud raamatus “Finantsanalüüs ja- planeerimine” (2006: 14-15) jaotatakse aruandluse analüüs tinglikult nelja peamisse valdkonda:

- 1) hálbeanalüüs, mis jaguneb omakorda horisontaal- ja vertikaalanalüüsiks;
- 2) näitajate vaheliste seoste analüüs, mille alla kuulub uute analüütiliste näitajate konstrueerimine ja suhtarvude analüüs;
- 3) suhtarvude kasutamine planeerimisel;
- 4) rahavoogude aruande koostamine ja analüüs.

Kallam jt liigitavad finantsanalüüsi teostamiseks meetodid järgmiselt (Kallam jt 2003: 151):

- 1) aruannete lugemine – on finantsanalüüsi elluviimise eelduseks. Aruannete lugemine loob üldise pildi ettevõtte finantstegevusest- ja olukorrast;
- 2) vertikaalanalüüs – üksikute näitajate osakaalu arvutamine kogumis;
- 3) horisontaalanalüüs – aruandluse mitme perioodi näitajate väärtuse võrdlus, muutuste väljatoomine absoluutsummas ja protsentides;
- 4) trendianalüüs – kajastab mitme aasta olulisemate näitajate (puhaskasum, müügitulu jt) muutumist;
- 5) suhtarvuanalüüs – loetakse põhiliseks analüüsimeetodiks. Suhtarvuks on kahe või enama võrreldava arvulise näitaja jagatis.

Käesolevas töös lähtutakse Kallam jt välja toodud arvestusmeetoditest. Autori arvates annavad antud meetodid kõige parema ülevaate Tatoli AS finantsseisundist.

1.4. Hälbeanalüüs: Horisontaal- ja vertikaalanalüüs

Üheks oluliseks meetodiks finantsaruannete analüüsimisel on horisontaal- ja vertikaalanalüüsi teostamine. Horisontaalanalüüs võimaldab võrrelda ettevõtte suutlikkust läbi mitme perioodi. Vertikaalanalüüs aitab võrrelda erineva suurusega ettevõtteid, kelle näitajad võivad olla väga erinevad. Mõlema analüüsi puhul väljendatakse näitajaid protsentides. (Rich jt 2009: 628)

Horisontaalanalüüs uurib erinevate aruannete dünaamikat perioodide lõikes. Horisontaalanalüüsis võrreldakse aruandeaasta näitajaid eelmiste aastate samade näitajatega ja tuuakse välja erinevused. Horisontaalanalüüsis leitakse muutus iga kirje kohta eraldi aastate kaupa. (Tearu, Krumm 2005: 17)

Vertikaalanalüüs on üksikute näitajate osakaalu arvutamine kogumis. Andmestiku paremaks võrdlemiseks viiakse see rahaliselt kujult üle protsentuaalsele kujule. See aitab bilansis näha eri aktiva- ja passivakirjete suhtelist tähtsust ning kasumiaruandes tajuda eri kululiikide osamäära müügitulemist kasumi kujunemisel. (Rünkla 2003: 60)

1.5. Peamised finantssuhtarvud

1.5.1. Finantssuhtarvude klassifikatsioon

Suhtarvude leidmine on laialt kasutatav meetod finantsaruannete tõlgendamisel. Finantssuhtarvude arvutamine on põhiline finantsanalüüsi meetod, kus arvutatakse suhtarv kahe või enama aruandelise näitaja jagatis, mida väljendatakse kordades, protsentides, päevades või eurodes (Tearu, Krumm 2005: 17). Suhtarvuanalüüsi kasutades saab esile tuua finantsnäitajate seoseid ja teostada nende alusel võrdlevat analüüsi. Suhtarvude kaudu võib algselt mittevõrreldavatest andmetest tuletada mitmesuguse sisuga võrreldavaid arve. Tavaliselt võrreldakse ettevõtte suhtarve möödunud perioodi vastavate suhtarvudega, et seeläbi uurida finantsseisukorra muutumist. Suhtarvuanalüüsiga on võimalik esile tuua finantsnäitajate seoseid ning teostada võrdlevat analüüsi eri suundades ja eri tasemel. Samuti on suhtarvude analüüs tõhus vahend, mida kasutatakse erinevate ettevõtete omavahelisel hindamisel. (Alver, Reinberg 2002: 305)

Suhtarve võib tuletada palju erinevaid, kõik sõltub püsitatud eesmärgist, mida soovitakse suhtarvude arvutamisel leida. Seega on ka erinevad väljaanded liigitanud suhtarve väga erinevat moodi. Janno Järve ja Tanel Veisson on klassifitseerinud raamatus “Finantsjuhtimine” (2003: 25) suhtarvud järgmiselt:

- 1) maksevõime suhtarvud;
- 2) efektiivsuse suhtarvud;
- 3) finantsvõimenduse suhtarvud;
- 4) rentaabluse suhtarvud;
- 5) turuväärtuse suhtarvud.

Sarnast klassifikatsiooni on kasutatud Aruste koostatud raamatus “Finantsanalüüs”, Alveri ja Reinbergi raamatus “Juhtimisarvestus” ja Raudseppa koostatud raamatus “Finantsjuhtimine otsustajatele”. (Finantsanalüüs...2007: 35; Alver, Reinberg 2002: 306; Raudsepp 1997: 17)

Käesolevas töös viiakse finantssuhtarvude analüüs läbi ülal toodud suhtarvude liikide kaupa. Välja jäetakse turuväärtuse suhtarvud, kuna Tatoli AS ei ole avalikult kaubeldav ettevõtte.

1.5.2. Maksevõime suhtarvud

Maksevõime analüüs näitab, kas firmal on küllaldaselt raha ning kiiresti rahaks muudetavat vara oma kohustuste õigeaegseks kustutamiseks. Maksevõime näitaja kirjeldab olukorda bilansi koostamise momendil ehk selle kuupäeva seisuga kui bilanss koostati. (Tearu, Krumm 2005: 19)

Enamlevinud maksevõime näitajaks on lühiajalise võlgnevuse kattekordaja. Lühiajaliste võlgnevuste kattekordaja kajastab ettevõtte võimet katta kreditoride lühiajalised nõuded käibevaraga. (Fridson, Alvarez 2002: 268)

$$\text{Lühiajalise võlgnevuse kattekordaja} = \frac{\text{Käibevara}}{\text{Lühiajalised kohustused}} \quad (1.5.2.1)$$

Mida kõrgem on käibevara suhe lühiajalistesse kohustustesse, seda suurem tõenäosus on, et kohustused makstakse ettevõtte poolt õigeaegselt (Finantsanalüüs... 2006: 34).

Kriteeriumid kattekordaja hindamiseks:

$K > 1,6$ hea maksevõime;

1,20-1,59 rahuldav;

0,90-1,19 mitterahuldav;

$K < 0,9$ nõrk.

Samuti on üheks olulisemaks näitajaks maksevõime leidmisel likviidsuskordaja. Likviidsuse all mõistetakse rahasse konverteerimise võimalust, mis tähendab, et kõik käibevara liigid ei ole ühesuguse likviidsusega. (Fridson, Alvarez 2002: 270)

$$\text{Likviidsuskordaja} = \frac{\text{Käibevara} - \text{Varud}}{\text{Lühiajalised kohustused}} \quad (1.5.2.2)$$

Kriteeriumid likviidsuskordaja hindamiseks:

$K > 0,9$ hea maksevõime;

0,6-0,89 rahuldav;

0,3-0,59 mitterahuldav;

$K < 0,3$ nõrk.

1.5.3. Varade kasutamise efektiivsuse suhtarvud

Efektiivsuse suhtarvud näitavad kui efektiivselt kasutab ettevõtte oma varasid müügitulu genereerimiseks. Neid näitajaid võib arvutada nii vara kohta tervikuna kui ka vara liikide lõikes. Vara kasutamise tulemuslikkust iseloomustavad käibekordajad, mille leidmiseks võrreldakse müügitulu vara maksumusega. (Tearu, Krumm 2005: 22)

$$\text{Koguvara käibekordaja} = \frac{\text{Müügitulu}}{\text{Vara (keskmise)}} \quad (1.5.3.1)$$

Mida kõrgem on näitaja, seda efektiivsem on vara kasutamine. Antud näitaja kujunemist mõjutab üksikute varaliikide kasutamise intensiivsus, et teada saada veel põhjalikumalt on võimalik edasi uurida üksikute varaliikide kasutamist. (Sealsamas: 23)

Materiaalse põhivara käibekordaja näitab kui efektiivselt kasutati põhivara müügitulu teenimisel ehk kui palju müügitulu saadi põhivarasse investeeritud iga euro kohta.

$$\text{Põhivara käibekordaja} = \frac{\text{Müügitulu}}{\text{Põhivara jääkmaksumus (keskmine)}} \quad (1.5.3.2)$$

Leitud suhtarvu kõrge väärtus tähendab seda, et ettevõtte kasutab oma põhivara efektiivselt. Teisalt võib see viidata ka sellele, et ettevõttel on põhivara vähe ja seda pole võimalik juurde soetada. Madal suhtarvu väärtus tähendab liigset investeerimist põhivarasse võrreldes sellest saadava müügituluga. (Alver, Reinberg 2002: 314)

Debitoorne võlgnevus tekib kui tehingu eest ei laeku raha koheselt ehk kaupu või teenuseid müüakse järelmaksuga. Debitoorse võlgnevuse käibekordaja näitab, millise osa ettevõtte aastasest müügitulust moodustab deebitoride debitoorne võlgnevus. (Rünkla 2003: 65, Finantsanalüüs...2007 : 38)

$$\text{Debitoorse võlgnevuse käibekordaja} = \frac{\text{Müügitulu}}{\text{Nõuded ostjate vastu}} \quad (1.5.3.3)$$

Raha laekumise valde päevades leitakse jagades perioodis olevate päevade arv debitoorse võlgnevuse käibekordajaga:

$$\text{Raha laekumise valde päevades} = \frac{365}{\text{Debitoorse võlgnevuse käibekordaja}} \quad (1.5.3.4)$$

Suhtarvude hindamisel ei ole kindlaid kriteeriumeid. Ülevaate saamiseks võrreldakse suhtarve ettevõtte antavate tasumistingimustega, mille abil saab kindlaks teha, kas ettevõtte kliendid tasuvad arved õigeaegselt või mitte. (Tearu, Krumm 2005: 24)

Varude käibekordaja mõõdab, mitu korda aastas ettevõtte laovarud läbi müüakse. (Alver, Reinberg 2002: 312)

$$\text{Varude käibekordaja} = \frac{\text{Müügitulu}}{\text{Varude keskmine maksumus}} \quad (1.5.3.5)$$

Kõrge käibekordaja näitab, et ettevõtte suudab kiiresti laovarusid müüa. Mida kiiremini müüb ettevõtte oma tootmisvarusid toodanguna maha, seda kiiremini saavutatakse kasumit.

Varude käibevälde leitakse jagades perioodis olevate päevade arv varude käibekordajaga:

$$\text{Varude käibevälde} = \frac{365}{\text{Varude käibekordaja}} \quad (1.5.3.6)$$

Varude käibevälde näitab, kui pika aja jooksul päevades laovarud keskmiselt ära müüakse. Siin kehtib sama põhimõte nagu varude käibekordaja tõlgendamisel, mida kiiremini laovarud läbi müüakse, seda kiiremini saavutatakse kasumit. (Kallam jt 2003: 154)

1.5.4. Finantsvõimenduse suhtarvud

Finantsvõimenduse suhtarve nimetatakse ka kapitali struktuuri suhtarvudeks, mis iseloomustavad oma- ja võõrkapitali struktuuri ning ettevõtte võimet tasuda oma lühi- ja pikaajalisi kohustusi (Kallam jt 2003: 155).

Üheks olulisemaks näitajaks on võlakordaja, mis näitab kui suurt osa ettevõtte varadest finantseeritakse laenatud vahenditega (Finantsanalüüs... 2006: 44).

$$\text{Võlakordaja} = \frac{\text{Koguvõlg}}{\text{Koguvara}} \quad (1.5.4.1)$$

Mida suurem on laenukapitali osatähtsus ehk mida kõrgem on võlakordaja, seda suurem on risk laenuandja poolt vaadatuna. Antud näitajat väljendatakse tavaliselt protsentides, mis näitab mitu protsenti varadest on võõrvahendite arvel soetatud. Võõrvahendite kasutamine tõstab ettevõtte finantsriski, kuid mõjutab samal ajal positiivselt omakapitali rentaablust ja kapitali keskmist hinda. (Tearu, Krumm 2005: 25)

Teiseks oluliseks suhtarvuks on intressikulude kattekordaja, mis iseloomustab, kuidas ettevõtte suudab katta intressikulusid ärikasumi arvelt.

$$\text{Intressikulude kattekordaja} = \frac{\text{Ärikasum}}{\text{Intressikulud}} \quad (1.5.4.2)$$

Mida suurem on intressikulude kattekordaja, seda vähem on probleeme intressi maksmisega. Intressikulude kattekordaja soovitatavaks suuruseks loetakse üle 2. (Kallam jt 2003: 155)

1.5.5. Rentaabluse suhtarvud

Rentaablus on ettevõtte võime saada kasumit. Rentaabluse suhtarvud mõõdavad seda, kui efektiivselt suudab ettevõtte teenida kasumit läbimüügilt, koguvaralt ja omakapitalilt. Rentaablus väljendatakse reeglina protsentides, kuid näitaja võib välja tuua ka kasumisummana majandusliku näitaja ühele eurole. (Tearu, Krumm 2005: 27).

Ettevõtte analüüsi teostamisel kasutatakse kolme rentaablusnäitajat: müügikäibe puhasrentaablust, koguvara puhasrentaablust ja omakapitali puhasrentaablust.

Müügikäibe puhasrentaablus näitab puhaskasumi osatähtsust müügikäibes. Näitaja peegeldab ettevõtte hinnakujundust, kulude struktuuri ja tootmise efektiivsust. Samuti näitab suhtarv kui suure osa müügitulust saaks maksimaalselt reinvesteerida. (Alver, Reinberg 2002: 320)

$$\text{Müügikäibe puhasrentaablus} = \frac{\text{Puhaskasum}}{\text{Müügitulu}} * 100 \quad (1.5.5.1)$$

Kogukapitali puhasrentaablust peetakse üheks olulisemaks suhtarvuks, mis näitab varade ja nende pealt teenitud puhaskasumi suhet. Suhtarv mõõdab kogu ettevõttesse investeeritud kapitali efektiivsust puhaskasumi teenimisel.

$$\text{Kogukapitali puhasrentaablus} = \frac{\text{Puhaskasum}}{\text{Kogukapital}} * 100 \quad (1.5.5.2)$$

Mida kõrgem on kogukapitali puhasrentaablus, seda tulusam on investering. (Kallam jt 2003: 156)

Omakapitali puhasrentaablus näitab aktsionäride investeeringu tasuvust ehk kasumit aktsionäride investeeritud kapitali ühe euro kohta.

$$\text{Omakapitali puhasrentaablus} = \frac{\text{Puhaskasum}}{\text{Omakapital}} * 100 \quad (1.5.5.3)$$

Ettevõtte aktsionärid on huvitatud võimalikult kõrgest näitajast, kuna näitaja alusel saavad omanikud otsustada, kas nende äritegevuse tulemus on parem kui võimalikud teised investeerimise alternatiivid. (Tearu, Krumm 2005: 29)

1.6. Finantsaruandluse analüüsimisel esinevad puudused

Selleks, et koguda võimalikult palju informatsiooni ettevõtte finantsolukorra kohta, on vaja ettevõtte finantsaruandeid osata lugeda ja tõlgendada. Kuid analüüsimisel ja andmete võrdlemisel esineb ka mitmeid puuduseid.

Üheks peamiseks puuduseks ettevõtete finantsolukordade hindamisel on inflatsiooniga mitteamestamine. Inflatsioon moonutab ettevõtte finantsolukorda kolmel moel: esiteks soetusmaksumuse ja kulumi, teiseks varude väärtuse ja kolmandaks intressikulude kaudu. Kulum arvutatakse vastavalt soetusmaksumusele, kui aga pidevalt on inflatsioon, siis arvestatud kulum ei ole piisav varade ära majandamiseks. Samuti võivad suureneda pideva inflatsiooni tõttu ettevõttes tootmiskulud või soetuskulud, kus võib tekkida olukord, et ühe perioodi sees ühte sama toodet toodeti või soetati ühe hinnaga ja mõne aja pärast juba kallima hinnaga. Veel mõjutab inflatsioon pikemaajaliste laenude väärtust. Näiteks kui intress on madalam kui inflatsioonimäär, on ettevõtte kasutada vahendid, mida pole ise teenitud, aga samas, mis ettevõttele mingeid kulusid juurde ei tekita. Finantsanalüüsi teostades võib see olla ka üheks mõjuriks, mis näitab ettevõtte olukorda tegelikust paremana. (Rünkla 2003: 58-59)

Lisaks inflatsiooni mõjule on ka rahandussuhtarvude analüüsimisel välja toodud olulisemad tegurid, mis võivad mõjutada finantskordajate arvutamist ja tõlgendamist (Finantsanalüüs, 2000):

- 1) raske on määrata millisesse majandusharru ettevõtte kuulub, tegevusala keskmiste näitajatega võrdlemiseks peavad ettevõtted tegutsema samal tegevusalal;
- 2) avaldatud tegevusala keskmised näitajad on ligilähedased ja annavad analüüsijatele vaid üldiseid juhtnööre;
- 3) arvutusmeetodid on erinevad erinevates väljaannetes ja tänu sellele ei saada võrreldavaid tulemusi;
- 4) tegevusala keskmised näitajaid ei ole ettevõtete eesmärgiks;
- 5) paljude ettevõtete tegevus on hooajaline ja seetõttu sõltuvad raamatupidamisbilansi andmed ja neile vastavad suhtarvud aastaajast, mil aruanded koostati.

Seetõttu on oluline suhtarvude analüüsimisel jälgida ja arvestada üleval toodud alapunktidega ja võrreldavate andmete valimisel lähtuda ettevõttele kõige sarnasematest teistest ettevõtetest.

2. TATOLI AS-I FINANTSANALÜÜS

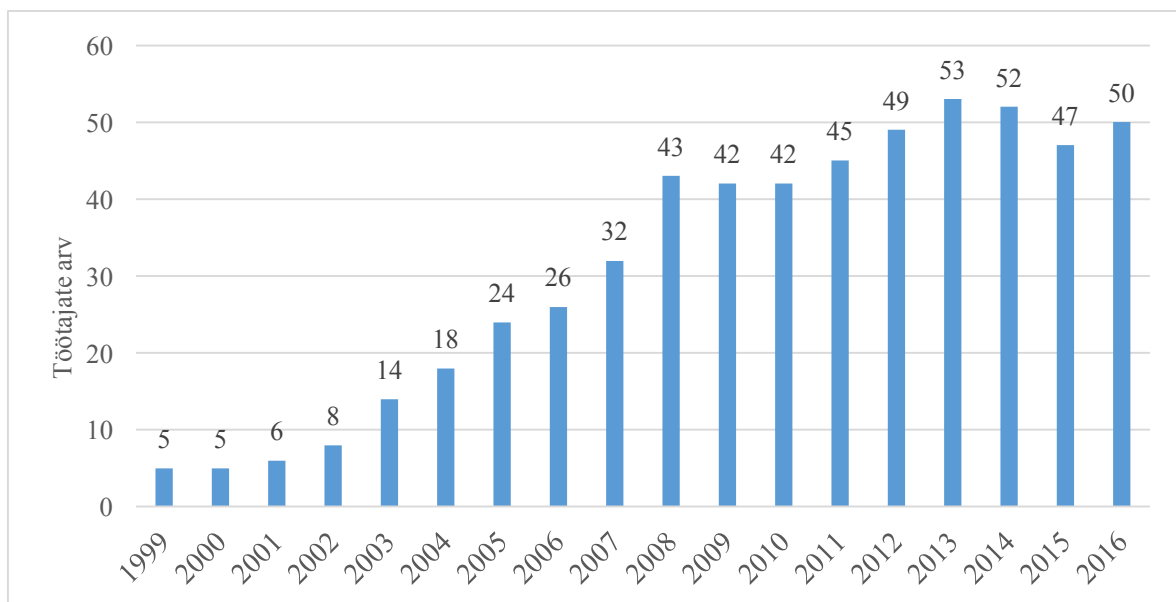
2.1. Ettevõtte iseloomustus

Ettevõtte Tatoli AS kasvas välja Tartu Tootjate Liidu tegevusest, mille koosseisus alustas Jaak Nõmmsalu 1990. aastal põllumajandustehnika müüki. Algselt tegeles ettevõtte vene tehnika maaletoomisega, kuid järk-järgult hakati müüma ka Eesti, Läti ja Leedu põllumajandustehnikat. Lisaks põllumajandusmasinate müügile alustati 1992. aastal ka varuosade müügiga.

Eesti Vabariigi tekkega ja elujärje paranemisega tekkis põllumeestel vajadus tootlikumate ja parema kvaliteediga põllumajandusmasinate järele. Kuna Eesti turul puudusid Lääne-Euroopas toodetavad põllumajandusmasinad, siis sõlmis 1996. aastal Jaak Nõmmsalu koostöölepingu ettevõtte CNHI International S.A.-ga, kes tegeles New Hollandi masinate müügiga. Tänu sõlmitud lepingule saadi Eestis New Hollandi masinate esindusõigus. 1999. aastal asutati Tatoli AS, mis võttis üle Tartu Tootjate Liidu tegevuse. Ettevõtte põhirõhk oli uute masinate müügil, aga tegeleti ka kasutatud masinate müügiga. Aastatega arenes ettevõtte tegevus jõudsalt ja müügivalikusse lisandus uusi brände. Tänapäevaks on ettevõtte põhitegevusalaks traktorite, kombainide, kuivatite, haakeriistade ja muu põllumajandustehnika müük ja hooldus. Lisaks varustab ettevõtte masinaid originaalvaruosadega ning kindlustab müügi järgse teeninduse üle Eesti kõigile ettevõtte poolt müüdud kui ka kasutatult sissetoodud masinatele. Järk-järgult on Tatoli AS alustanud koostööd uute põllumajandusmasinaid tootvate ettevõtetega ja praegu müüb ettevõtte peaaegu kõiki masinaid, mida põllumehed vajavad. Masinate müügi osas teeb ettevõtte koostööd rohkem kui 30 firmaga, neile lisanduvad veel lisaseadmeid ja varuosi tootvad ettevõtted.

Tatoli AS-i esinduskauplus asub Lohkva külas, Luunja vallas, Tartumaal. See valmis 2003. aastal. Lisaks on esindus Pärnumaal ja Paides. Tatoli AS on pereettevõtte, mis alustas viie

töötajaga ja hetkel töötab ettevõttes üle 50 töötaja. Joonisel 1 on välja toodud Tatoli AS-i aasta keskmine töötajate arv alates ettevõtte asutamisaastast.



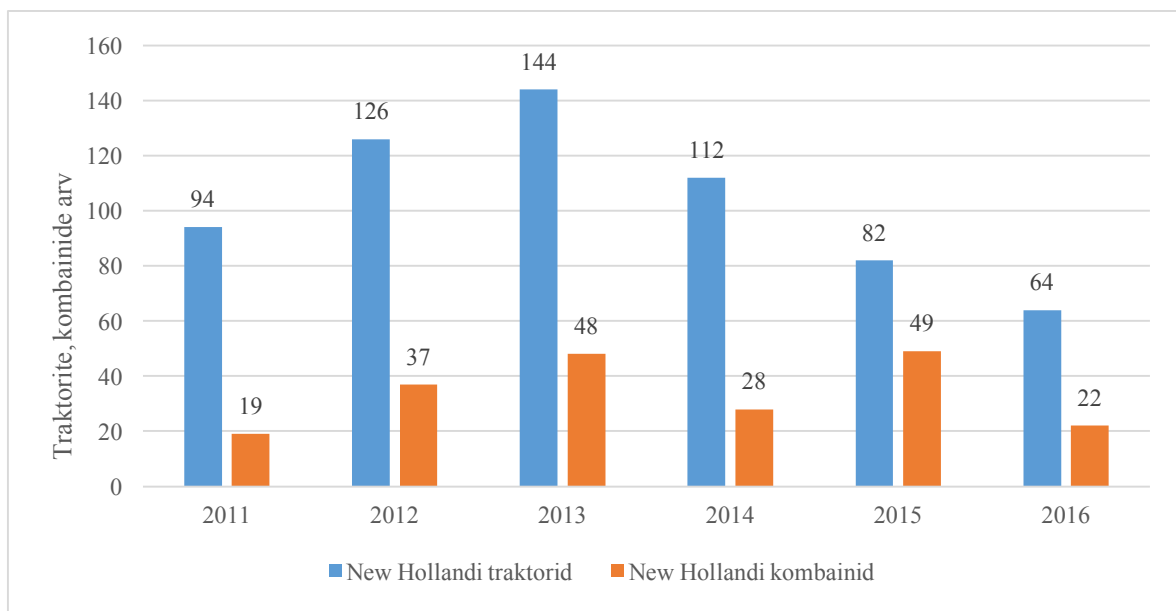
Joonis 1. Tatoli AS-i töötajate arv aastatel 1999-2016, tk

(Allikas: autori koostatud Tatoli AS-i sisedokumentide põhjal)

Joonisel 1 on näha, et alates 2001. aastast on töötajate arv igal aastal kasvanud kuni 2008. aastani. 2007. aastal on näha hüppelist tõusu, mis on tingitud uue esinduse rajamisega Pärnumaale. Viimasel 5 aastal on keskmine töötajate arv püsinud 50 juures ja see on ettevõttes hetkel ka optimaalne. Kuna kevade- ja suveperiood on ettevõttes kiirem, siis kaasatakse ka lisajõudu peamiselt põllumajanduskoolide praktikantide näol. Seega võib ettevõttes suveperioodil töötajate arv küündida umbes 60 töötajani.

New Hollandi masinaid on Eestis müüdud juba 21 aastat. Masinate müümise algusaastatel olid Eesti turul lisaks New Hollandi ja vene traktoritele veel ainult Valtra ja John Deere. Tänapäevaks on kasvanud konkurentide arv turul ja hetkel müüakse Eestis 21 erinevat marki traktoreid. Enimmüüdud traktorid lisaks New Holland'ile, John Deere'ile ja Valtra'le on veel Case, Fendt, Claas, Tvm jne. Uute tootemarkide turule tulek teeb konkurentsipüsümise raskeks, kuid Tatoli AS on aastatega kinnitanud New Hollandi masinate positsiooni Eesti turul. Ettevõtte konkurentsieelised on 2003. aastal valminud uus esindus, mis võimaldab kliente teenindada kaasaegsel tasemel. Lisaks on Tatoli AS-il Eesti suurim hoold- ja remondimeeskond. Tatoli AS-i kvalifitseeritud hooldameeskond tagab kiire teeninduse ja remondi kliendi juures üle Eesti ööpäevaringselt.

Joonisel 2 on välja toodud Tatoli AS-i müüdud traktorid ja kombainid aastatel 2011- 2016.

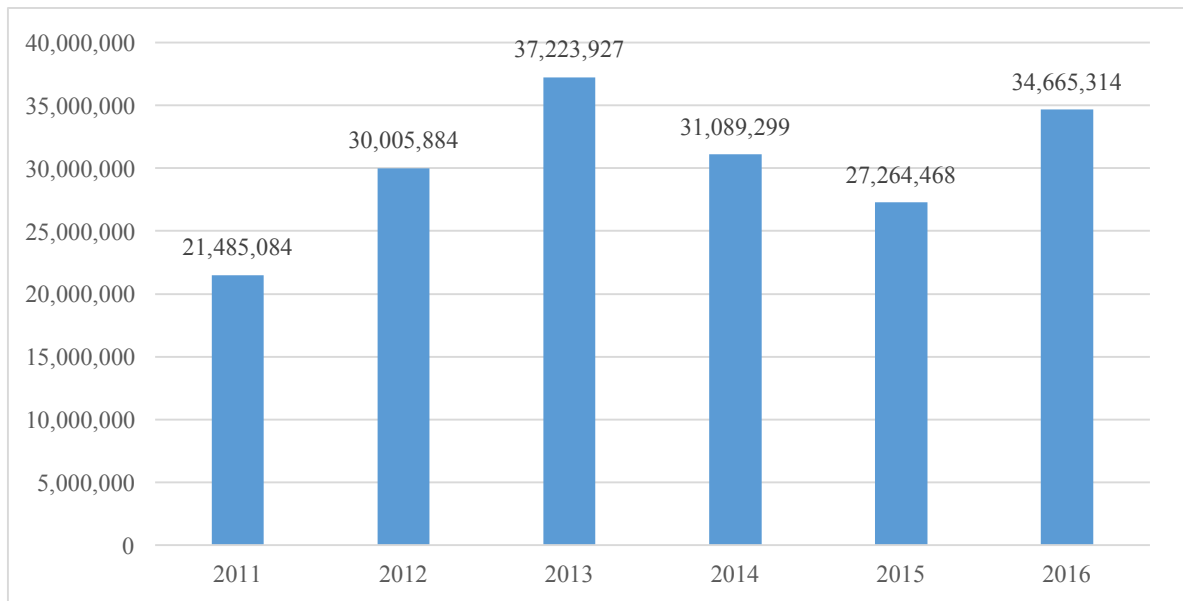


Joonis 2. Tatoli AS-i müüdud New Hollandi traktorid ja kombainid aastatel 2011-2016, tk (Allikas: autori koostatud, andmed võetud (Eestis arvele võetud traktorid ... 2011-2016) andmebaasist)

Kuigi konkurentide tulek Eesti turule on kiiresti kasvav, on Tatoli AS-i traktorid ja kombainid igal aastal Eesti Maanteeameti poolt koostatud statistikas tabeli tipus. Paaril viimasel aastal on traktorite müügitabeli tippu kuulunud veel John Deere, Tým ja Valtra. Kombainide müügi osas jagavad New Hollandi kombainid tabeli tippu Claas'i ja John Deere'iga. Viimastel aastatel on New Holland'i ja Claas'i kombainid hõlmanud ligikaudu 70% kogu Eesti kombainide müügiturust.

Masinate müüki Eesti turul mõjutab palju viljasaak ja viljahinnad, samuti on suur mõju piima hinnal. 2013. aasta kõrged müüginumbrid on põhjendatud 2012. aasta hea vilja-aastaga, kus põldudelt koristati rekordsaak, mil vilja koos rapsiga saadi 1,25 miljonit tonni (Statistikaameti andmebaas PM04). Hea viljasaak ja tulu võimaldas põllumeestel uusi masinaid osta. Viimasel kolmel aastal on masinate müük langenud kõigil müüjatel. Põhjuseks võib lugeda 2013. aasta rekordmüügiga uuendatud masinaparki ja madalamaid vilja ja piima kokkuostuhindu.

Joonisel 3 on välja toodud Tatoli AS-i müügikäive. Müügikäibes on näha samasugust trendi nagu joonisel 2.



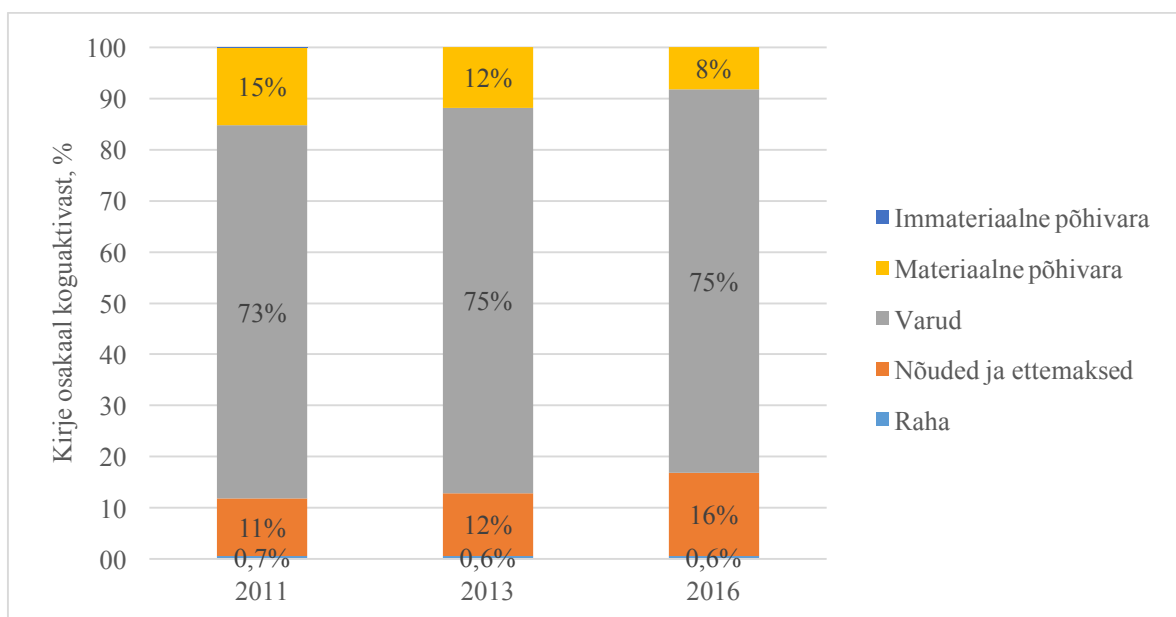
Joonis 3. Tatoli AS-i müügikäive aastatel 2011-2016, €

(Allikas: autori koostatud Tatoli AS-i majandusaasta aruannete põhjal aastatel 2011-2016)

Jooniselt on näha, et müügikäive on 6 aastaga jõudsalt kasvanud. Kõige kõrgem müügikäive oli 2013. aastal 37,2 miljonit eurot, mida kasvatas hea masinate müügiaasta. Aastatel 2014 ja 2015 on müügikäive langenud, mis on tingitud vähenenud traktorite ja kombainide müüginumbritest. 2016. aastal on suudetud jälle müügikäivet kasvatada 34,6 miljoni euroni, kuna masinate müüginumbrid on vähenenud, siis on müügikäive kasv peamiselt tingitud teiste põllumajandusmasinate ja kuivatite müügi arvelt.

2.2. Horisontaal- ja vertikaalanalüüs

Järgnevalt on koostatud Tatoli AS-i bilansi aktivapoolse vertikaalanalüüs (Joonis 4). Joonisel on välja toodud aktivakirjete osakaal ettevõtte koguvarest protsentuaalsel kujul. Autor valis analüüsimiseks 2011, 2013 ja 2016. aasta, kuna see toob paremini esile toimunud muutused. (Lisa 1).



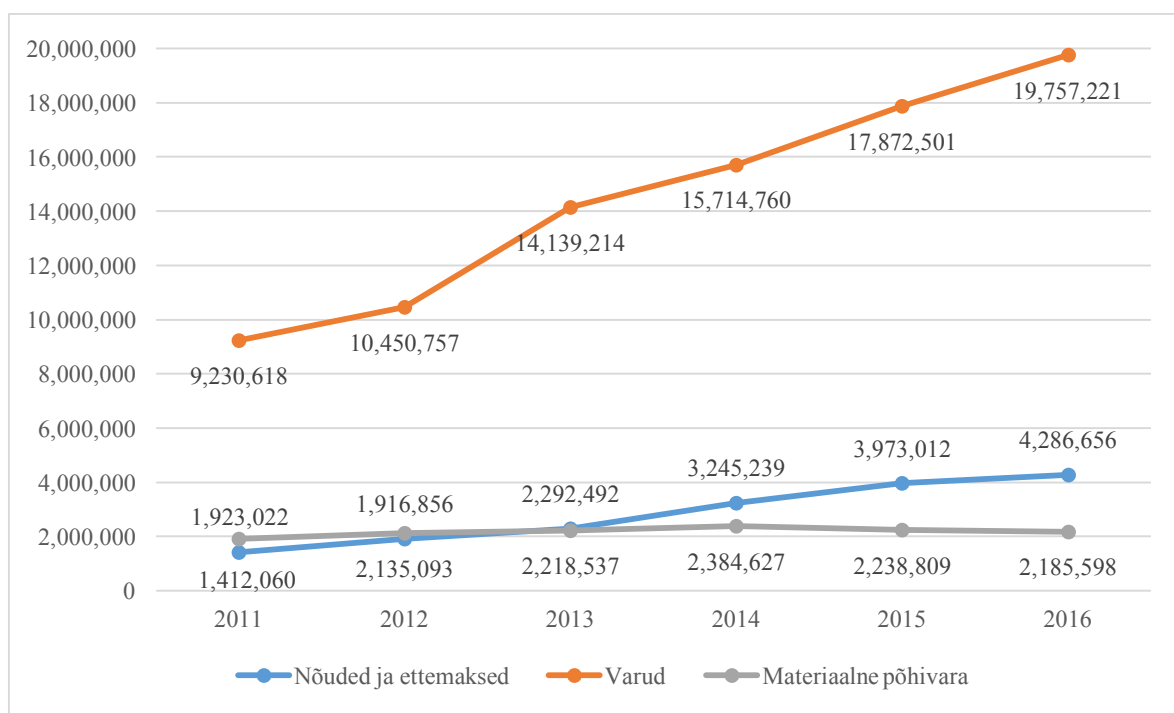
Joonis 4. Tatoli AS-i koguaktiva kirjade osakaal aastatel 2011, 2013 ja 2016, %

(Allikas: autori koostatud Tatoli AS-i majandusaasta aruannete põhjal aastatel 2011-2016)

Joonisel 4 on näha, et kõige suurem osakaal on aktivas varudel, mis 2011. aastal moodustasid 73% kogu varadest ja järgnevatel aastatel (2013 ja 2016) 75% kogu varadest. Pidevalt kasvavad varud ja raha vähenemine näitab, et ettevõtte enamus raha on investeeritud varudesse ja seetõttu võib ettevõttel tekkida makseraskusi. Varude kasvamise üks peamisi põhjusi on kasutatud tehnika tagasi ostmine klientidelt. Kuna tegemist on peamiselt traktorite ja kombainidega, mille hinnad jäävad 30 000–100 000 ja enama euro vahele, siis nende tagasiost mõjutab oluliselt laokäivet ja kasvu. Põhjus, miks kasutatud tehnikat tagasi ostetakse, on tekitada klientidele uue masina liisimisel vaba raha esimese sissemaksu jaoks. Tihti jääb kasutatud tehnika pikaks ajaks ettevõtte lattu seisma, kuna tagasi ostetud masinad vajavad remonti ja üle vaatamist, siis ei ole nende edasimüük täpselt planeeritav. See omakorda tõstab ettevõtte laovarud oluliselt planeeritust suuremaks. Veel on suur osakaal ettevõtte varades nõuetel ja ettemaksetel, mille protsent on samuti aastatega kasvanud. Ettevõttele ollakse rohkem võlgu, mis tähendab, et paaril viimasel aastal on klientide maksevõime halvenenud. Põllumajanduse keeruline situatsioon on tekitanud olukorra, kus põllumeestel napib raha just hooaja alguses uue tehnika ostuks. Tiheda konkurentsi tingimustes on ettevõtte hakanud võimaldama klientidel sõlmida tehinguid, kus klient saab masina kätte hooaja alguses ja tasub selle ees alles hooaja lõpus, kui saagi eest on raha laekunud. See on tekitanud ettevõttele olukorra, kus tihenunud konkurents on kasvatanud

nõudeid ettevõtte vastu. Kuna materiaalne põhivara ei ole aastatega oluliselt suurenenud ega vähenenud, siis varude ning nõuete ja ettemaksete kasvades, on materiaalse põhivara osakaal vähenenud.

Joonisel 5 on välja toodud ettevõtte bilansi aktivakirjete muutused eurodes. Joonisel on nõuded ja ettemaksed, varud ja materiaalne põhivara, välja on jäetud raha, kuna seda oleks antud joonisel raske võrrelda (Lisa 2).

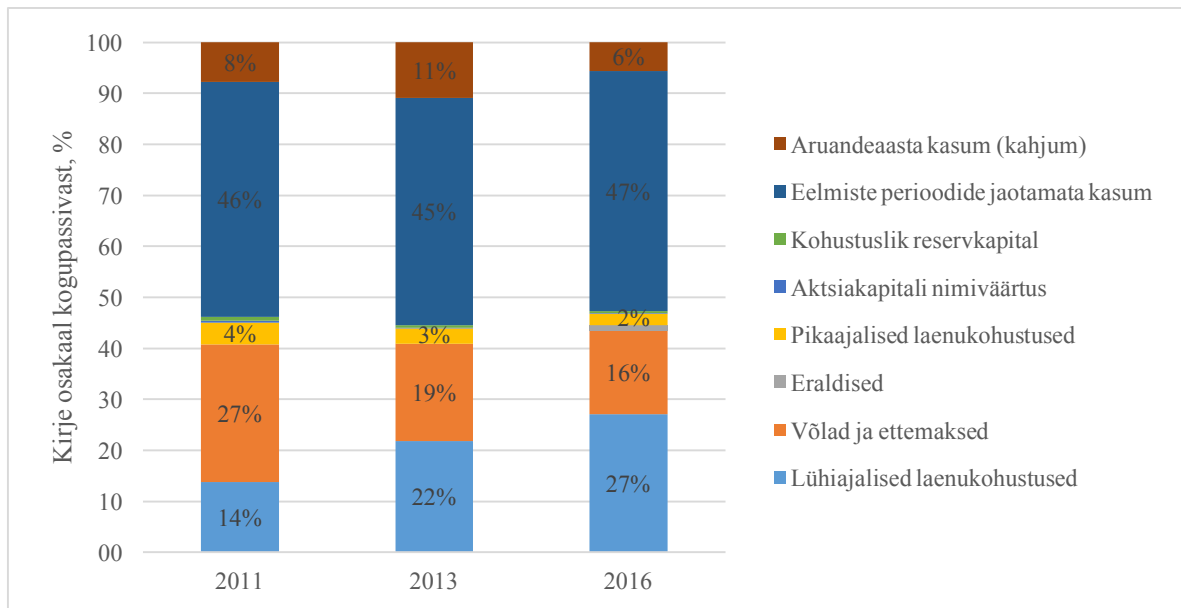


Joonis 5. Tatoli AS-i bilansi aktivakirjed aastatel 2011-2016, €

(Allikas: autori koostatud Tatoli AS-i majandusaasta aruannete põhjal aastatel 2011-2016)

Varude kasv on toodud sellel joonisel eurodes, igal aastal on ettevõtte varud pidevalt kasvanud. 5 aastaga on ettevõtte varud kasvanud peaaegu 10 miljoni võrra. See näitab, et üha rohkem masinaid on jäänud ettevõtte varudesse, mida ei ole maha müüdud. Samuti on tõusvas joones liikunud nõuded ja ettemaksed, mis on suurenenud 3 korda. 2011. aastal olid nõuded ja ettemaksed 1,4 miljonit ja 2016. aastaks on need kasvanud 4,2 miljonini. Materiaalne põhivara on püsinud samal tasemel. Kõige suurem oli ettevõtte materiaalse põhivara väärtus 2014. aastal, kus see oli 2,3 miljonit, kuna uusi suuri investeeringuid põhivarasse ei ole tehtud, siis 2016. aastaks oli jääkväärtus loomuliku kulumise arvelt vähenenud 2,1 miljoni euroni.

Joonis 6 kujutab passivakirjete osakaalu ettevõtte kohustustest ja omakapitalist protsentuaalsel kujul. Analüüsi on valitud samuti aastad 2011, 2013 ja 2016 (Lisa 1).

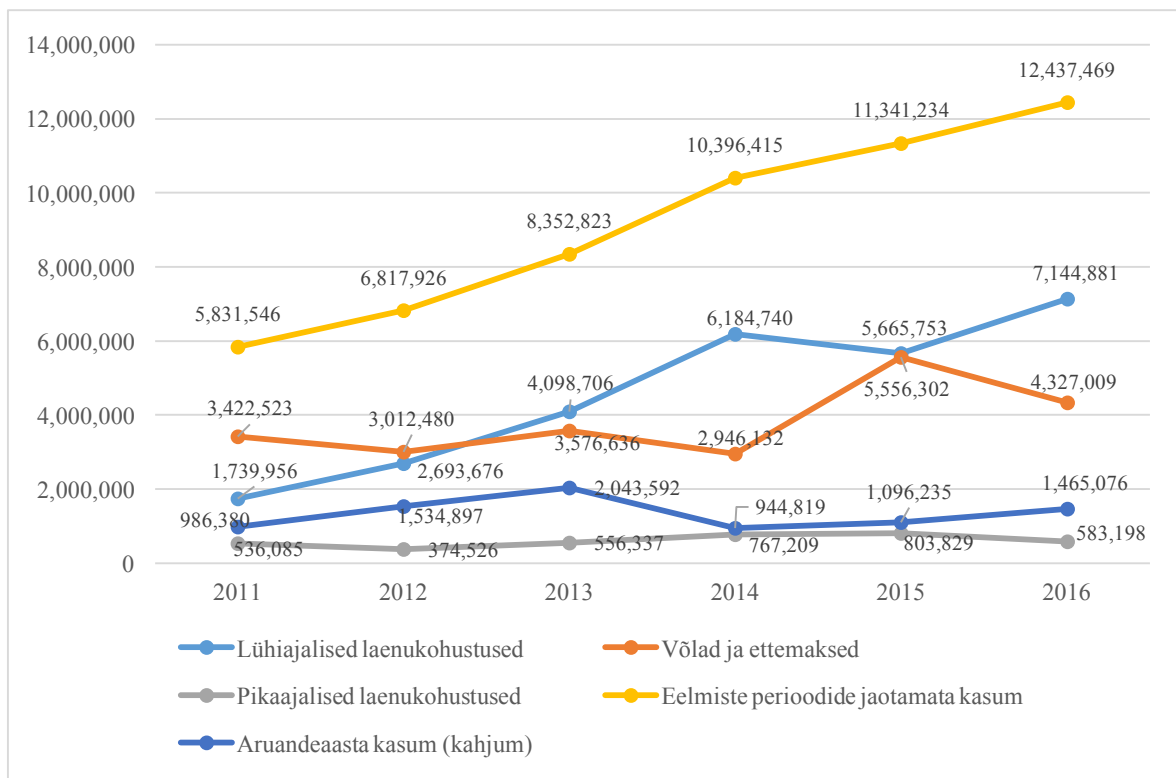


Joonis 6. Tatoli AS-i kogupassiva kirjete osakaal aastal 2011, 2013 ja 2016, %

(Allikas: autori koostatud Tatoli AS-i majandusaasta aruannete põhjal aastatel 2011-2016)

Jooniselt on näha, et 5 aastaga on jäänud protsentuaalselt omakapitali ja kohustuste suhe samaks. Suurema osa moodustab omakapital kokku, mis jääb üle 50%, kohustused jäävad seega alla 50%. Kõige suurema osa moodustab kohustustest ja omakapitalist ettevõttes eelmiste perioodide jaotamata kasum (45-47%), kuna ettevõtte osanikud ei ole dividende välja võtnud on jaotamata kasumi osakaal aastatega kasvanud. Kasum on investeeritud ettevõttesse. Kohustuste poole pealt on lühiajaliste kohustuste ning võlgade ja ettemaksete protsent muutunud peaaegu vastupidiseks. Lühiajalised laenukohustused moodustasid 2011. aastal 14% kogupassivast ja 2016. aastaks olid laenukohustused kasvanud 27%- ni, võlad ja ettemaksed olid 2011. aastal 27% ja 2016. aastaks olid need vähenenud 16%- ni. Ettevõtte laenukohustused on kasvanud kasvavate laovarude tõttu, mida on finantseeritud pangalaenudega.

Joonisel 7 on välja toodud bilansi passivakirjete muutuseid eurodes aastatel 2011-2016. Joonisel on passivakirjetest lühiajalised- ja pikaajalised laenukohustused, võlad ja ettemaksed, eelmiste aastate jaotamata kasum ning aruandeaasta kasum (Lisa 2).



Joonis 7. Tatoli AS-i bilansi passivakirjed aastatel 2011-2016, €

(Allikas: autori koostatud Tatoli AS-i majandusaasta aruannete põhjal aastatel 2011-2016)

Tõusvat joont on näha eelmiste aastate jaotamata kasumi puhul. Jaotamata kasum on 5,8 miljonilt kasvanud 12,4 miljonini, mis tähendab, et ettevõtte tegevus on olnud pidevalt kasumlik. Ettevõtte omanikud ei ole dividende ettevõttest välja võtnud, vaid reinvesteerinud kasumi ettevõttesse. Aruandeaasta kasum on kõige suurem olnud aastal 2013, kui oli toimunud rekordmüük, mis kasvatas ka ettevõtte kasumi rekordtasemele. Kõige madalam on kasum rekordaastale järgneval 2014. aastal, viimasel kahel aastal on kasum liikunud tõuvas joones ja jõudnud 1,4 miljonini. Lisaks on suurenenud laenukohustused. Suur kasv on toimunud just lühiajaliste laenukohutuste puhul, mis on kasvanud üle 4 korra 1,7 miljonilt 7,1 miljonini. Laenukohustuste kasvamist on tekitanud pidevalt kasvavad varud ja nende finantseerimine. Kuna viimastel aastatel on traktorite müügiturule lisandunud uusi tootemarke on konkurents püsimine raske ja seetõttu on ettevõtte sunnitud kasutama erinevaid võtteid, et oma turuosa hoida. Ühe edu toonud variandina on Tatoli AS kasutanud traktorite ja kombainide lattu ostmist hulgi. See tähendab, et ostes kogu müüdavate traktorite ja kombainide aastakoguse ühe või kahe korraga tehast välja, saab Tatoli AS olulise allahindluse (umbes 10% täishinnast). Odavamalt kätte saadud tehnika annab Tatoli AS-ile konkurentide ees eelise, mis võimaldab teha soodusmüüke ja kampaaniaid. Lisaks on

masinad laos kohe olemas, kui kliendil tekib ostusoo. Teisalt on hulgiostu puhul negatiivseks põhjuseks kasvav laoseis. Kui ühel aastal müügiks planeeritud masinaid ei suudeta samal aastal maha müüa, sõltuvalt siis väikestest vilja- ja piimasaakidest või madalatest hindadest, tõstab see laoseisu kõrgeks. Laoseisu kasvu puhul finantseerib Tatoli AS lao juurdekasvu masinate liisimisega endale. Varude suurenemine ja seeläbi ka kasvavad liisingumaksud ongi kasvatanud aasta-aastalt lühiajalisi kohustusi. Kokkuvõttes siiski katavad hulgiostu puhul saadud allahindlused ära kasvava lao jaoks tehtud liisingumaksud, isegi siis kui müük ei toimu esimesel hooajal.

Järgnevalt on analüüsitud ka kasumiaruande olulisemaid tulu- ja kululiike. Tabelis 1 on tulude alla arvestatud Tatoli AS-i müügitulu ja muud äritulud, peamised kulud moodustuvad kaubad, toore, materjal ja teenused ning tööjõukulud. Lisaks tabelis toodud olulisematele tulu- ja kululiikidele on välja toodud veel aruandeaasta kasum.

Tabel 1. Tatoli AS-i kasumiaruande olulisemad tulu- ja kululiigid

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Tulud						
Müügitulu	21 485 084	30 005 884	37 223 927	31 089 299	27 264 468	34 665 314
Muud äritulud	122 964	165 765	51 121	104 988	83 121	190 093
Kulud						
Kaubad, toore, materjal ja teenused	19 308 263	27 134 588	33 381 148	28 370 349	24 542 934	31 666 056
Tööjõukulud	941 751	1 125 222	1 404 087	1 382 663	1 314 900	1 303 057
Aruandeaasta kasum	986 380	1 543 897	2 043 592	944 819	1 096 235	1 465 076

(Allikas: autori koostatud Tatoli AS-i majandusaasta aruannete põhjal aastatel 2011-2016)

Tulude poole pealt on tabelis näha, et enamuse tulu moodustab ikkagi müügitulu ja sellest väga väikse osa muud äritulud. Ettevõtte on 6 aastaga kiirelt kasvanud ja suutnud müügitulu jõudsalt kasvatada. Nende aastatega on ettevõtte välja töötanud mitmeid erinevaid plaane, kuidas müüa võimalikult palju masinaid, hoida järjest kasvavas konkurentsivõimas turuosa ja sealjuures teenida ka kasumit. Kulude poole pealt moodustavad kõige suurema osa kasumiaruandes kaubad, toore, materjal ja teenused, võrreldes seda müügituluga on see korrelatsioonis müügituluga. Teine suurem kululiik on tööjõukulud, mis on 2011-2013. aastani kasvanud, mis on tingitud ettevõtte laienemisest. Viimasel 3 aastal on ettevõtte töötajate arv püsinud stabiilselt 50 töötaja juures, seega on viimastel aastatel tööjõukulud olnud enamvähem samal tasemel 1,3 miljoni juures. Jagades tööjõukulud töötajate arvuga

on ettevõttes ühe töötaja brutopalk ligikaudu 1600 eurot. Eesti keskmine brutopalk 2016. aastal oli 1139 eurot, see näitab, et Tatoli AS-is makstakse üle Eesti keskmise palga. (Statistikaameti andmebaas PA010).

2.3. Finantssuhtarvud

2.3.1. Maksevõime suhtarvud

Maksevõime suhtarvudest on vaatluse all lühiajalise võlgnevuse kattekordaja ja likviidsuskordaja. Esmalt on arvutatud lühiajalise võlgnevuse kattekordaja käibevara ja lühiajaliste kohustuste suhtena (Valem 1.5.2.1). Suhtarvu kasutamisel peab arvestama, et hinnang käsitleb staatilist momendiseisu, mis tähendab olemasolevate käibevarade võimet katta praegusi lühiajalisi kohustusi. Tabelis 2 on välja toodud Tatoli AS-i lühiajalise võlgnevuse kattekordaja aastatel 2011-2016 ja võrdluseks on võetud ettevõtte kolm konkurenti: AS Taure, OÜ Agriland ja Konekesko Eesti AS, kelle näitajad on toodud aastate 2014 ja 2015 kohta. Kõik Tatoli AS-i arvutatud suhtarvud ja AS-i Taure, OÜ Agriland ning Konekesko Eesti AS-i suhtarvud on toodud töö lõpus lisades (Lisa 3 ja 4).

Tabel 2. Tatoli AS-i, AS-i Taure, OÜ Agriland ja Konekesko Eesti AS-i lühiajalise võlgnevuse kattekordajad

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Tatoli AS	2,08	2,18	2,16	2,08	1,99	2,06
AS Taure	*	*	*	3,78	5,35	*
OÜ Agriland	*	*	*	1,59	1,42	*
Konekesko Eesti AS	*	*	*	3,76	1,74	*

(Allikas: autori koostatud Tatoli AS-i majandusaasta aruannete põhjal aastatel 2011-2016 ja AS-i Taure, OÜ Agriland ja Konekesko Eesti AS-i majandusaasta aruannete põhjal aastatel 2014-2015)

Soovitavaks lühiajalise võlgnevuse kattekordajaks loetakse 1,6-2, mis näitab, et kohustused on võimalik ettevõtte poolt tasuda õigeaegselt ja nende tasumiseks on piisavalt vahendeid. Minimaalne kattekordaja peaks olema vähemalt 1, et ettevõtte suudaks lühiajalisi kohustusi täita olemasolevate käibevaradega. Tatoli AS-i maksevõime on püsinud stabiilselt 1,99-2,18 vahel, mis tähendab, et lühiajalised kohustused on kaetud vähemalt kahekordselt. Ettevõttel on oluline hoida kattekordaja samal tasemel, kuna ettenähtud kriteeriumite järgi näitab see head maksevõimet. Samas liiga kõrge kattekordaja võib viidata sellele, et ettevõtte on investeerinud liialt vahendeid käibevarasse, kuid teistpidi näitab see, et ettevõttel on vähe lühiajalisi kohustusi kasutades vara finantseerimisel omakapitali. Võrreldes Tatoli AS-i

teiste ettevõtetega on näitajad väga head. Kõige kõrgemad näitajad on AS-il Taure, mis viitab sellele, et ettevõttel on väiksed laenukohustused ja käibevara katab lühiajalisi kohustusi 2015. aastal üle 5 korra. OÜ Agriland kattekordajad jäävad suurte laenukohustuste tõttu alla 1,6 ehk väljakujunenud kriteeriumite järgi näitab see rahuldavat maksevõimet. Konekesko Eesti AS-i kattekordaja on 2014. aastal liialt kõrge, aga 2015. aastal on näitaja langenud, mis näitab head maksevõimet.

Lühivõlgade kattekordaja peamine puudus on see, et ta ignoreerib käibevara struktuuri. Käibevara võib olla piisavalt palju, kuid ettevõtte tegelik maksevõime sõltub oluliselt käibevara struktuurist. Seetõttu on arvutatud ka likviidsuskordaja.

Tabelis 3 on toodud ettevõtete likviidsuskordajad, mis näitavad, kui hästi suudavad ettevõtted täita lühiajalisi kohustusi, kasutades selleks ainult likviidseid käibevahendeid (Valem 1.5.2.2).

Tabel 3. Tatoli AS-i, AS-i Taure, OÜ Agriland ja Konekesko Eesti AS-i likviidsuskordajad

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Tatoli AS	0,29	0,35	0,31	0,36	0,40	0,38
AS Taure	*	*	*	1,62	1,77	*
OÜ Agriland	*	*	*	0,51	0,58	*
Konekesko Eesti AS	*	*	*	0,30	0,28	*

(Allikas: autori koostatud Tatoli AS-i majandusaasta aruannete põhjal aastatel 2011-2016 ja AS-i Taure, OÜ Agriland ja Konekesko Eesti AS-i majandusaasta aruannete põhjal aastatel 2014-2015)

Nagu oli näha koguaktiiva vertikaalanalüüsis (Joonis 4) moodustavad Tatoli AS-i varud kogu käibevarast väga suure osa, keskmiselt on varud 75% kogu käibevarast. Väljakujunenud kriteeriumite järgi on nõrk maksevõime alla 0,3 ja heaks maksevõimeks saab lugeda likviidsuskordajat üle 0,9. Kuid tegevusalast lähtudes, kus tooted on väga kallid ja müügiprotsess ei toimu kiiresti, võib lugeda heaks likviidsuskordajaks juba 0,5, mis tähendab, et ettevõtte on võimeline katma 50% lühiajalistest kohustustest likviidse varaga. Vaadeldes Tatoli AS-i likviidsuskordajaid on näha, et 2011. aastal oli Tatoli AS-i likviidsuskordaja 0,29. See tähendab, et ettevõtte oli võimeline katma ainult 29% lühiajalistest kohustustest likviidse varaga. 2015. aastaks on likviidsuskordaja vaadeldaval perioodil kõige kõrgem, mis näitab, et ettevõtte on võimeline katma 40% lühiajalistest kohustustest likviidse varaga. Kuigi Tatoli AS-i varud on järjest kasvanud on aastatega siiski likviidsuskordajat suudetud parandada, mis tähendab, et ettevõttes on likviidsed käibevarad

suurenenud. Võrreldes AS-i Taure ja OÜ-d Agriland on Tatoli AS-i likviidsuskordajad madalamad, mis tähendab, et neil ettevõtetel on rohkem likviidseid vahendeid lühiajaliste kohustuste katmiseks. Konekesko Eesti AS-i likviidsuskordajad on võrreldes teiste ettevõtetega kõige madalamad, see näitab, et ettevõttel on vähe likviidset vara.

Ettevõtte maksevõime analüüsi käigus selgus, et Tatoli AS on maksevõimeline. Võrreldes teiste ettevõtetega näitab arvutatud lühivõlgade kattekordaja, et Tatoli AS-il on piisavalt käibevara, et katta lühiajalisi kohustusi ja ei ole liigselt vahendeid investeeritud käibevaradesse. Tatoli AS-i likviidsuskordaja arvutamisel selgus, et leitud suhtarvu väärtus on madal, mis näitab, et ettevõttel puudub piisav likviidne vara kõikide kohustuste katmiseks, kuigi viimastel aastatel on seda suudetud suurendada. Samas on ettevõtte kohustused planeeritud nii, et tegelikult ei ole madal likviidsuskordaja ettevõtte jaoks probleem, kuna ettevõtte lühiajaliste kohustuste struktuur on selline, kus kiiret tasumist nõudvate kohustuste osakaal on väike. Likviidsuskordaja kasvatamiseks tuleks Tatoli AS-il varusid vähendada, mis on ettevõttes ka praegu üheks suurimaks prioriteediks. Teiselt poolt sõltub likviidsuskordaja palju ettevõtte pangaarvelduskontol olevast rahast, pidev raha kogumine ja hoidmine pangakontol ei tõsta kuidagi ettevõtte aktiivsust ja kasumlikust. Seega on mõisteta, et raha hoitakse ringluses, et see teeniks võimalikult palju kasumit.

2.3.2. Varade kasutamise efektiivsuse suhtarvud

Efektiivsuse suhtarvud iseloomustavad ettevõtte varade kasutamise efektiivsust müügitulu teenimisel. Tabelis 4 on välja toodud ettevõtete koguvara käibekordajad, mis saadakse müügitulu ja keskmise vara jagamisel (Valem 1.5.3.1).

Tabel 4. Tatoli AS-i, AS-i Taure, OÜ Agriland ja Konekesko Eesti AS-i koguvara käibekordajad

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Tatoli AS	1,92	2,20	2,23	1,55	1,19	1,36
AS Taure	*	*	*	1,36	1,17	*
OÜ Agriland	*	*	*	1,19	0,98	*
Konekesko Eesti AS	*	*	*	3,21	3,25	*

(Allikas: autori koostatud Tatoli AS-i majandusaasta aruannete põhjal aastatel 2011-2016 ja AS-i Taure, OÜ Agriland ja Konekesko Eesti AS-i majandusaasta aruannete põhjal aastatel 2014-2015)

Mida kõrgem on käibekordaja, seda efektiivsem on varade kasutamine. Tabelis 3 on näha, et Tatoli AS-i käibekordaja on kõige kõrgem olnud 2013. aastal, kus ühe varadesse investeeritud euro kohta saadi 2,23 eurot müügitulu. 2012. aasta oli põllumeestele väga soodne vilja-aasta, kus Eesti põldudelt koristati rekordsaak vilja (Kuht, 2012). Tänu heale viljasaagile ja konkurentsivõimelistele hindadele oli põllumeestel raha 2013. aastal täiendada masinaparki, mis oli näha ka Tatoli AS-i müügikäibest.

Järgnevatel aastatel on näitaja hakanud langema ja 2015. aastal teeniti ühe varadesse paigutatud euro kohta ainult 1,19 eurot müügitulu. Samuti on näha ka AS-il Taure ja OÜ-l Agriland 2014- 2015. aastal vähenevat käibekordajat, mis jäävad veel madalamale kui Tatoli AS-i käibekordajad. Muutus on tingitud ettevõtete vähenenud müügitulust. 2015. aastal madalad müügikäibed võivad olla tingitud 2014. aastal madalatest vilja kokkuostuhindadest, tänu millele paljud põllumehed pidid vilja müüma alla omahinna (Taruste, 2014). Vastupidiselt teistele ettevõtetele on Konekesko Eesti AS suutnud 2015. aastal müügikäivet kasvatada. Konekesko Eesti AS-i müügitulust moodustavad veel lisaks põllumajandusmasinatele suure osa ehitus- ja metsamasinad, tänu millele on ka rasketes põllumajandusolukordades suudetud müügikäivet hoida samal tasemel või isegi kasvatada. 2015. aastal teeniti ühe varadesse investeeritud euro kohta 3,25 eurot müügitulu, mis on võrreldes teiste ettevõtetega peaaegu 3 korda rohkem. Kõrged kordajad on tingitud väikeste käibe- ja põhivara tõttu, mis võib tähendada, et osa varadest on Konekesko Eesti AS-i emaettevõtte arvel.

Tabelis 5 on välja toodud ettevõtete põhivara käibekordajad, mis näitavad kui efektiivselt kasutati põhivara müügitulu teenimisel. Põhivara käibekordajad leiti müügitulu jagamisel keskmise põhivara jääkmaksumusega (Valem 1.5.3.2.).

Tabel 5. Tatoli AS-i, AS-i Taure, OÜ Agriland ja Konekesko Eesti AS-i põhivara käibekordajad

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Tatoli AS	11,40	14,79	17,10	13,51	11,79	15,67
AS Taure	*	*	*	7,96	7,11	*
OÜ Agriland	*	*	*	3,42	3,09	*
Konekesko Eesti AS	*	*	*	30,52	33,61	*

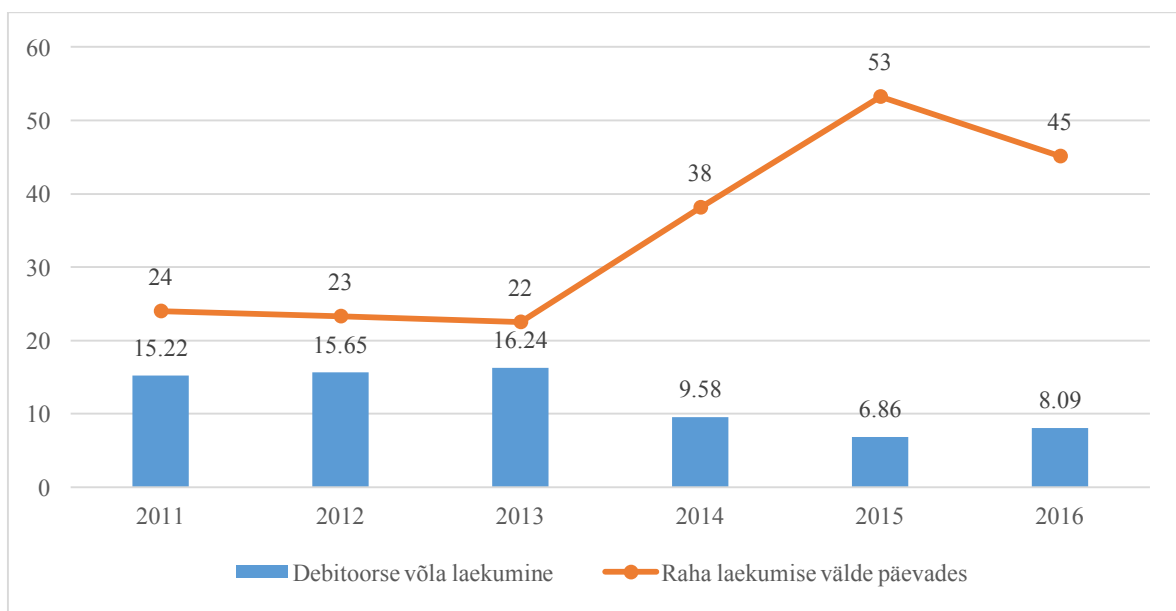
(Allikas: autori koostatud Tatoli AS-i majandusaasta aruannete põhjal aastatel 2011-2016 ja AS-i Taure, OÜ Agriland ja Konekesko Eesti AS-i majandusaasta aruannete põhjal aastatel 2014-2015)

Nagu oli näha koguaktiva vertikaalanalüüsis (Joonis 4) on Tatoli AS-is põhivara osakaal võrreldes käibevaraga väga väike, põhivara moodustab keskmiselt 12% kogu varadest (maa, ehitised, arvutisüsteemid). Seetõttu on põhivara kasutamise käibekordaja kõrge, mis tähendab, et Tatoli AS kasutab oma põhivarasid efektiivselt müügitulu teenimisel. Trend on võrreldes koguvara käibekordajaga sarnane. 2013. aastal on näitaja väga kõrge, mis tähendab, et ühe investeeritud põhivara euro kohta saadi 17,10 eurot müügitulu. 2013 ja 2014. aasta on käibekordaja madal, kuid 2016. aastal on jälle tõusnud ja ühe investeeritud põhivara euro kohta teeniti 15,67 eurot müügitulu.

Vaadeldes teiste ettevõtete andmeid, on näha, et andmed on väga erinevas suurusjärgus, kuna müügitulu suurus ja põhivara osakaal on erinevad. Konekesko Eesti AS-i põhivara käibekordajad on väga kõrged, mis näitab, et ettevõttel ei ole suures väärtuses põhivara. Konekesko Eesti AS-il on põhivara võrreldes teiste ettevõtetega kõige vähem. Aastaruannet analüüsides on näha, et ettevõtte arvutab iga aasta maha võrdluses olevatest ettevõtetest kõige suurema kulumi, mis tähendab, et põhivara väärtus langeb kiiresti. Osalt võib olla põhivara väike väärtus tingitud ka sellest, et Konekesko Eesti AS-ile kuulub ainult osa põhivarast ja ülejäänud on ematööstuse arvel. Seevastu OÜ Agriland põhivara kasutusefektiivsus on madal, ettevõttel on kõige suuremas väärtuses põhivara.

Ettevõtete käibekordajaid analüüsides selgus, et Tatoli AS-i käibekordajad on heal tasemel ja ettevõtte teenib oma varade pealt piisavalt müügitulu, varade efektiivset kasutamist pidurdavad pidevalt kasvavad varud. Varude arvelt saaks küll koguvarede käibekordajaid veel tõsta, kuid põhivara käibekordajad näitavad, et põhivara on hetkel küll Tatoli AS-il väga efektiivselt kasutatud. Kõige efektiivsemalt kasutab oma varasid numbrite järgi Konekesko Eesti AS.

Järgnevalt on joonisel 8 välja toodud Tatoli AS-i debitoorse võla laekumine, mis näitab, millise osa ettevõtte aastasest käibest moodustab deebitoride debitoorne võlgnevus ehk mitu korda toimub aruandeperioodi jooksul debitoorse võlgnevuse tasumine deebitoride poolt. Näitaja on leitud müügitulu ja nõuded ostjate vastu suhtena (Valem 1.5.3.3.). Kõrge debitoorse võlgnevuse käibekordaja tähendab ettevõtte aktiivsust võlgade sissenõudmisel. Samuti on joonisel veel välja toodud raha laekumise valde päevades, mis näitab kui kiiresti suudavad ettevõtte kliendid kohustusi täita. Suhtarv leitakse perioodi päevade arvu jagamisel debitoorse võla laekumisega (Valem 1.5.3.4.).



Joonis 8. Tatoli AS-i debitoorse võla laekumise osa müügikäibest ja raha laekumine päevades aastatel 2011- 2016

(Allikas: autori koostatud Tatoli AS-i majandusaasta aruannete põhjal aastatel 2011-2016)

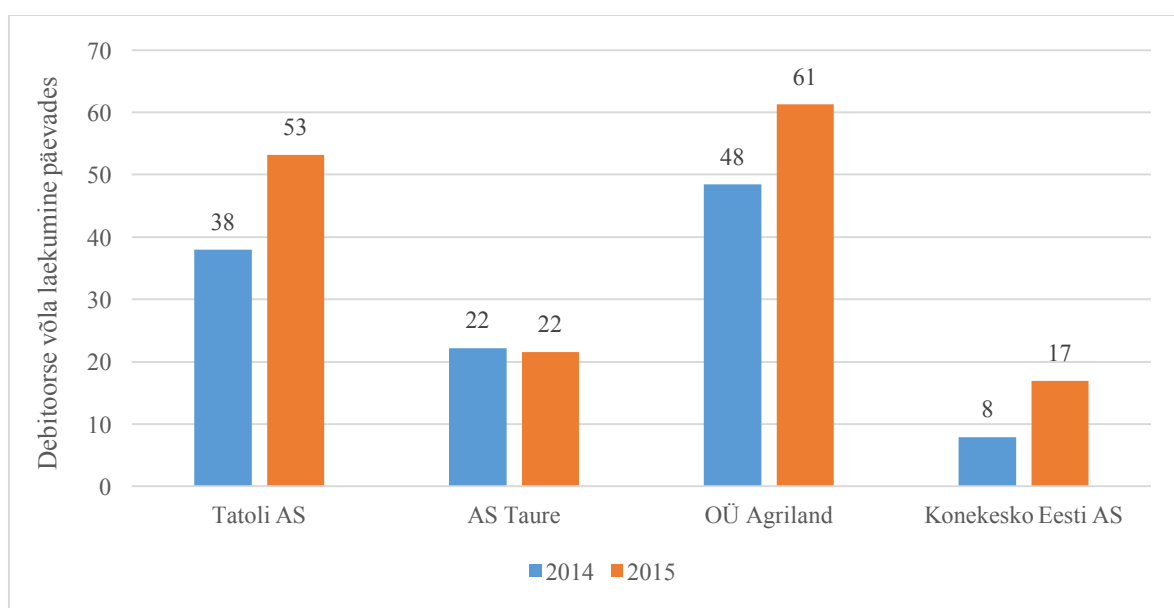
Jooniselt on näha, et 2011-2013. aastatel on ettevõttes debitoorse võla laekumine olnud kõrge, mis tähendab, et võlgade laekumine võlgnikelt on olnud hea. 2014-2016. aastatel on aga näitaja kahanenud kaks korda, mis näitab, et ettevõtte on hakanud vähem aktiivselt võlgu sisse nõudma või klientide maksevõime on vähenenud ning ei ole võimalik majanduslikust olukorrast tingituna võlgade tagasimakseid teha. Halvenenud võlgade laekumise põhjuseks võib lugeda 2014-2015. aastatel vähem müüdud masinaid, mille tõttu pidi Tatoli AS oma turuosa hoidmiseks klientidele võimaldama pikemaid maksetähtaegu.

Raha laekumine päevades sõltub debitoorse võla laekumisest, seega mida kõrgem on debitoorse võla laekumine, seda kiirem on ka raha laekumine, aastatel 2011-2013 toimus keskmine raha laekumine 23 päeva jooksul. Järgnevatel aastatel on raha laekumise periood pikenenud ja 2015. aastal oli see keskmiselt 53 päeva. See tähendab, et kliendid ei ole olnud koheselt maksevõimelised ja ettevõttel on pikk periood, kus klientide raha ei ole laekunud ja selle taga ootab ka edasine investeerimine uutesse masinatesse.

Klientide maksevõime on halvenenud raskete olukordade tagajärjel põllumajanduses. 2014. aastal tabas Eesti seakasvatajaid seagripp, mille tagajärjel muutus kasvatajate majanduslik

olukord raskeks. Samuti on klientide maksevõimet kindlasti halvendanud Venemaa turu ära kadumine, mis peamiselt mõjutab piimatootjaid. Kõik põllumajanduses toimuv mõjutab Tatoli AS-i tegevust. Autori poolt on ettepanekuks krediitpoliitika uuendamine ja kontrolli tugevdamine klientide nõuete tasumise üle. Samas kui tahetakse konkurentsist püsida, tuleb sõlmida riskantsemaid tehinguid ja müüa ka keerulisemates turuolukordades.

Järgnevalt on kõrvutatud Tatoli AS-i, AS-i Taure, OÜ Agriland ja Konekesko Eesti AS-i debitoorse võla laekumine päevades aastatel 2014 ja 2015, mis näitab mitu päeva keskmiselt läheb klienditel võla tasumiseks (Joonis 9).



Joonis 9. Tatoli AS-i, AS Taure, OÜ Agriland ja Konekesko Eesti AS-i debitoorse võla raha laekumine päevades 2014 ja 2015

(Allikas: autori koostatud Tatoli AS-i, AS-i Taure, OÜ Agriland ja Konekesko Eesti AS-i majandusaasta aruannete põhjal aastatel 2014-2015)

Jooniselt on näha, et kõigil ettevõtetel (va. AS-il Taure) on võrreldes 2014. aastaga 2015. aastal võla laekumine olnud aeglasem. Teistest oluliselt kiirem võla laekumine on Konekesko Eesti AS-il. AS-i Taure võla laekumine on püsinud mõlemal aastal samal tasemel, mis näitab, et ettevõtte kliendid on suutnud maksevõimet säilitada. Tatoli AS-i ja OÜ Agriland klientide makseaeg on oluliselt teistest pikem. Tatoli AS-i võla laekumise pikenemise põhjuseks võib pidada, seda et rahalistesse raskustesse sattunud klientide võlgu ei anta esimesel võimalusel inkassofirmade kätte, vaid püütakse saavutada mõlemale

osapoollele vastuvõetavaid kokkuleppeid ja säilitada partnersuhe ka tulevikus. Kuna uute klientide leidmine on tegelikult raskem kui vanade hoidmine.

Tabelis 6 on toodud Tatoli AS-i varude käibekordaja ja varude käibevälde. Varude käibekordaja mõõdab, mitu korda aastas ettevõtte laovarud läbi müüakse (Valem 1.5.3.5) ja varude käibevälde näitab, kui pika aja jooksul päevades laovarud keskmisel ära müüakse (Valem 1.5.3.6).

Tabel 6. Tatoli AS-i varude käibekordaja ja varude käibevälde aastatel 2011-2016

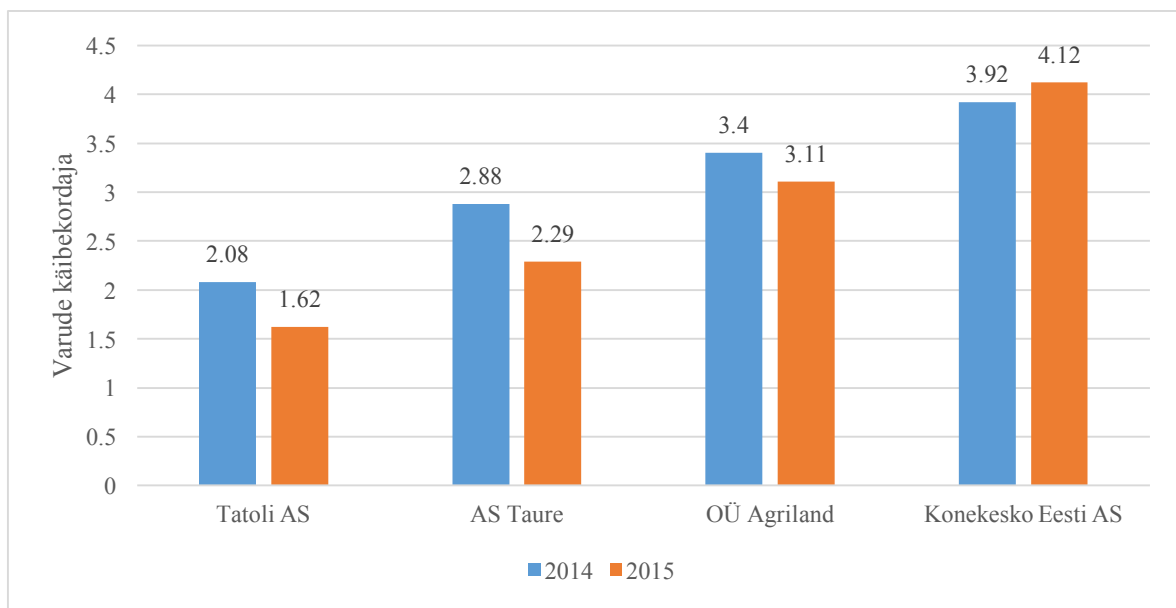
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Varude käibekordaja	2,66	3,05	3,03	2,08	1,62	1,84
Varude käibevälde	137	120	121	175	225	198

(Allikas: autori koostatud Tatoli AS-i majandusaasta aruannete põhjal aastatel 2011-2016).

Tabelist 6 on näha, et Tatoli AS-i varude käibekordajad on madalad ja varude käibevälde kõrge. Kõige kõrgem on käibekordaja olnud aastatel 2012-2013 mis tähendab, et ettevõtte varud müüakse läbi 3 korda aastas ja keskmiselt 120 päevaga, mis on sellel tegevusalal hea. Kuid viimastel aastatel on varude käibekordajad jäänud alla 2 ja käibevälde tõusnud 200 päevani, mis on tingitud varude suurenemisest.

Tatoli AS-is on välja kujunenud olukord, et varud suurenevad igal aastal. Uusi masinaid tuleb palju peale ja kõiki vanu ei suudeta eest ära müüa. Varusid suurendab ka see, et tihtipeale võtavad põllumehed masinad liisingusse, aga sissemaksudeks raha ei jätku. Seetõttu on Tatoli AS viimastel aastatel kasutanud olukorda, kus põllumehe vana masin ostetakse temalt tagasi ja see summa, mis põllumees saab vana masina eest on uue sissemaksuks. Lisaks raskendab ettevõtte jaoks olukorda see, kui klient on valimas endale uut masinat erinevatest ettevõtetest ja tahab, et tema vana ostetakse tagasi. Klient küsib oma vana masina eest pakkumisi mitmelt erinevalt ettevõttelt, seega saab uue masina müüa kliendile see ettevõtte, kes pakub vana masina eest kõrgemat hinda, mis võib olla kõrgem kui turuhind. Samas peab uue masina müügikasum katma vana masina müügilt teenitud kahjumi. Nii saab ettevõtte küll uue kliendi, kuid samas jääb ettevõttele vana traktor, mis võetakse arvele varudesse ja mida tuleb hakata maha müüma. Selline protsess tõstab küll uute traktorite müüginumbreid, kuid suurendab samas ettevõtte varusid ja pidurdab efektiivset varude kasutamist.

Joonisel 10 on Tatoli AS-i varude käibekordajat võrreldud konkurentide näitajatega aastatel 2014 ja 2015.



Joonis 10. Tatoli AS-i, AS-i Taure, OÜ Agriland ja Konekesko Eesti AS-i varude käibekordajad aastal 2014 ja 2015

(Allikas: autori koostatud Tatoli AS-i, AS-i Taure, OÜ Agriland ja Konekesko Eesti AS-i majandusaasta aruannete põhjal aastatel 2014-2015)

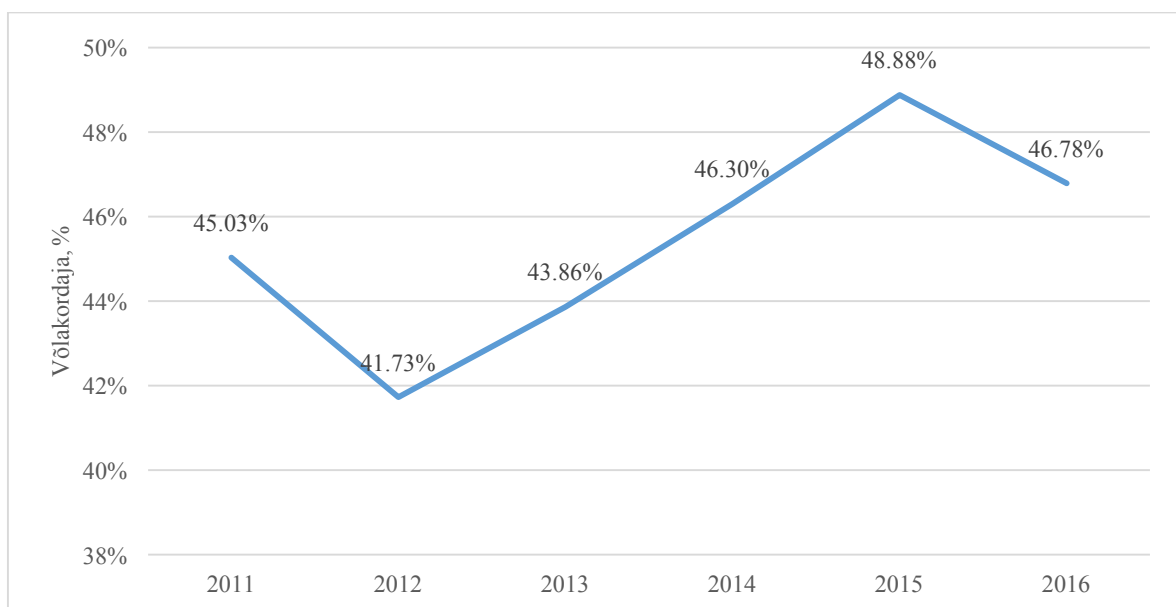
Joonisel on näha selgelt, et Tatoli AS-i käibekordajad on kõige madalamad mõlemal aastal ja võrreldes Konekesko Eesti AS-iga on peaaegu 2 korda väiksemad. Kõrgemad käibekordajad näitavad väiksemaid laovarusid, mis tähendab, et teised ettevõtted ei ole investeerinud nii palju raha varudesse. Seda näitavad ka väiksemad kohustused. Teoorias näitab kõrge käibekordaja, et ettevõtte suudab kiiresti laovarusid müüa ja seda kiiremini kasumit saavutada. Teisalt on suur laoseis positiivseks eelduseks suurele käibele. Suur laoseis vähendab tarneaegu ning tähendab kliendi jaoks suuremat valikut. Lisaks on võimalik varudes olevaid masinaid välja rentida, mis tekitab lisatulu.

Varude suurenedes on Tatoli AS otsinud pidevalt uusi turge põllumeestelt tagasiostetud kasutatud tehnikale. Üheks lahenduseks on leitud vanade traktorite edasimüümine läbi ülemaailmse internetiportaali “Mascus” Läti, Poola, Valgevenes, Iraaki jne. Lisaks renditakse ettevõtte varudes olevaid masinaid välja, mis aitab müüa varusid madalama hinnaga, kuna rendist saadud tulu kompenseerib masina hinna. Veel aktiivsemaks varude müügi toimimiseks tuleks kaasata rohkem arengumaade turge, kuhu vana tehnikat müüa.

Teiseks lahenduseks oleks teha nn laotühjendusmüük, kus masinad müüakse ära ettevõtte omahinnaga.

2.3.3. Finantsvõimenduse suhtarvud

Järgnevalt on vaatluse all finantsvõimenduse suhtarvud, mida kasutatakse varade finantseerimise ja ettevõtte võlakoormuse hindamiseks. Joonisel 11 on toodud Tatoli AS-i võlakordaja, mis on leitud jagades koguvõla koguvaraga (Valem 1.5.4.1).

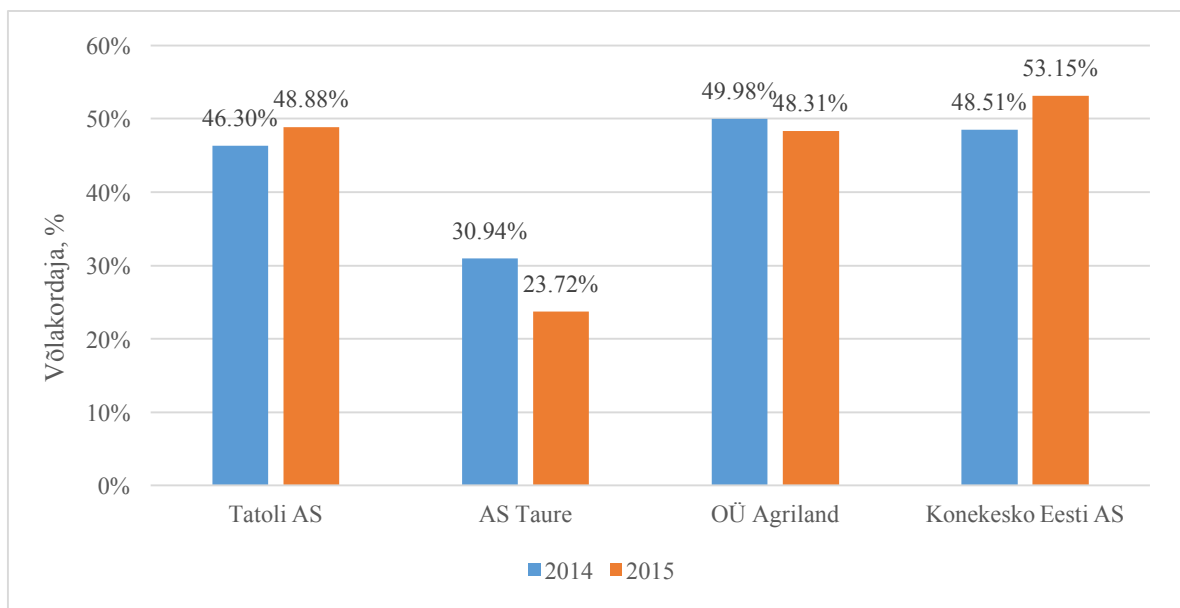


Joonis 11. Tatoli AS-i võlakordaja aastatel 2011-2016, %

(Allikas: autori koostatud Tatoli AS-i majandusaasta aruannete põhjal aastatel 2011-2016)

Võlakordaja on väljendatud protsentides, mis näitab mitu protsenti varadest on võõrvahendite arvel soetatud. Tatoli AS-i võlakordaja on püsinud stabiilselt 41,73-48,88% vahel. Kõige väiksem on võlakordaja väärtus olnud 2012. aastal, kus 41,73% ettevõtte varadest olid finantseeritud võõrkapitali arvel. Viimasel kolmel aastal on võlakordaja tõusnud, kõige kõrgem oli võlakordaja 2015. aastal, mis näitas, et 48,88% ettevõtte varast on soetatud laenatud kapitali arvel. Võlakordaja kasv on põhjendatud viimastel aastatel Tatoli AS-ile antavate soodsate laenuintressidega ja suurenenud krediidimahtudega, mille tagajärjel ettevõtte saab oma klientidele võimaldada paindlikumaid müügitingimusi ja pikemaid maksetähtaegu, saades sellega konkurentide ees eelise.

Järgnevalt on joonisel 12 toodud Tatoli AS-i võlakordajad võrdlemiseks koos AS-i Taure, OÜ Agriland ja Konekesko Eesti AS-i näitajatega.

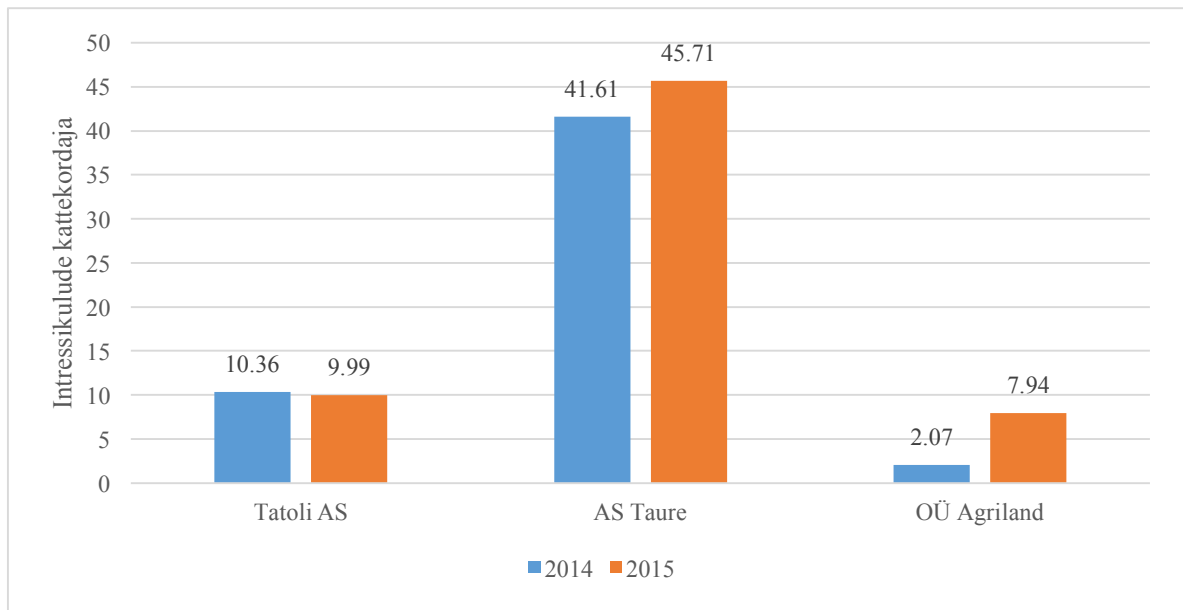


Joonis 12. Tatoli AS-i, AS-i Taure, OÜ Agriland ja Konekesko Eesti AS-i võlakordajad aastal 2014 ja 2015, %

(Allikas: autori koostatud Tatoli AS-i, AS-i Taure, OÜ Agriland ja Konekesko Eesti AS-i majandusaasta aruannete põhjal aastatel 2014-2015)

Analüüsi käigus selgus, et kõigi ettevõtete, välja arvatud AS-i Taure näitajad on keskmiselt 50%, mis tähendab, et ettevõtete 50% varadest on soetatud võõrvahendite arvel. Efektiivselt majandavad ettevõtted peaksid hoidma võõrkapitali ja omakapitali suhet optimaalsel tasemel, kuna omakapitali tulunorm on tavaliselt kõrgem kui laenuintress, on teatud piirini õigustatud võõrkapitali kasutamine. AS-i Taure võlakordajad on madalad, mis näitavad, et ettevõttel ei ole suuri laenukohustusi ja pigem kasutab omakapitali oma tegevuse finantseerimisel.

Joonisel 13 on toodud Tatoli AS-i, AS-i Taure ja OÜ Agriland intressikulude kattekordajad, mis näitavad kuidas suudab ettevõtte katta intressikulud kasumi arvelt (Valem 1.5.4.2.). Välja on jäetud ettevõtte Konekesko Eesti AS, kuna ettevõttel puuduvad intressikulud, mis on arvatavasti seotud ilma intressideta raha laenamisega emaettevõttest.



Joonis 13. Tatoli AS-i, AS-i Taure ja OÜ Agriland intressikulude kattekordajad aastatel 2014 ja 2015

(Allikas: autori koostatud Tatoli AS-i, AS-i Taure ja OÜ Agriland majandusaasta aruannete põhjal aastatel 2014-2015)

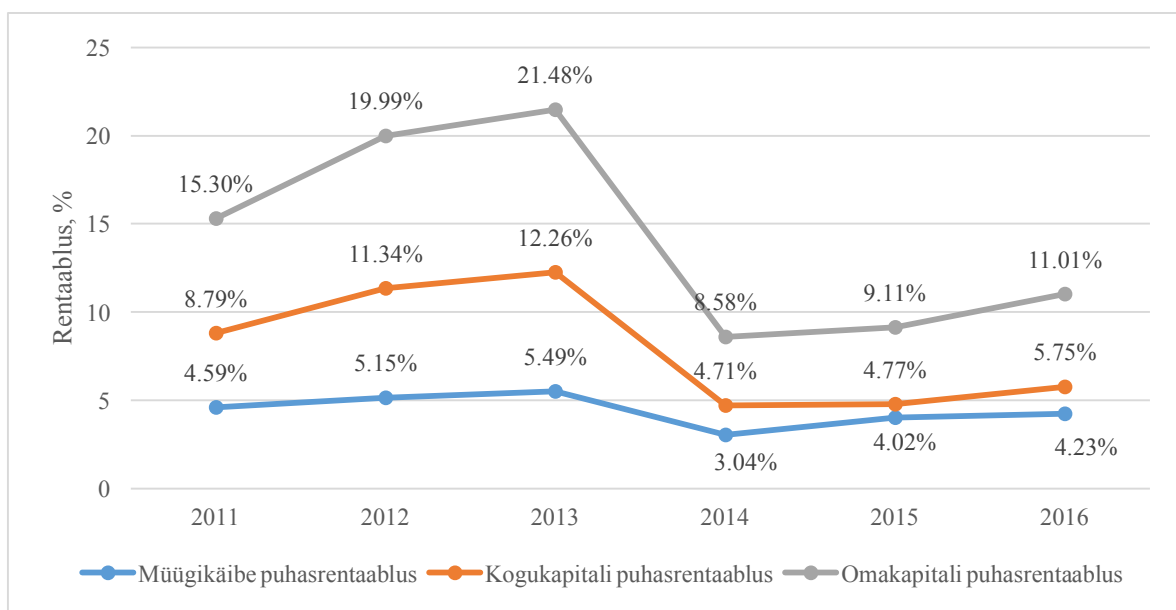
Mida kõrgem on intressikulude kattekordaja, seda vähem on probleeme intresside maksmisega. Soovitavaks suuruseks loetakse kattekordajat üle 2. Joonisel on näha, et kõik ettevõtted on soovitud piiri ületanud. AS Taure kattekordajad on väga kõrged, kuna laenukohustused on väiksed, siis moodustavad intressikulud väga väikse osa ärikasumist. Tatoli AS-i kattekordajad on keskmiselt 10, mis näitab, et ärikasum katab kümnekordselt intressikulud. Jooniselt on näha, et OÜ Agriland kattekordajad on kõige madalamad, kuna ettevõtte puhaskasum on võrreldes laenude intressidega väike, see näitab, et ettevõttel on suured laenukohustused ning sealjuures kasumit jääb ettevõttele vähe.

2.3.4. Rentaabluse suhtarvud

Rentaablus on ettevõtte võime saada kasumit. Töös on arvutatud müügikäibe, kogukapitali ja omakapitali puhasrentaablused, mis näitavad kui efektiivselt suudab ettevõtte teenida kasumit läbimüügist, koguvaralt ja omakapitalilt.

Joonisel 14 on välja toodud Tatoli AS-i puhasrentaabluse näitajad, kus on näha kõigi näitajate puhul sarnast trendi. 2011. aastast kuni 2013. aastani on rentaablusnäitajad kiires

tempos kasvanud, 2014. aastal on toimunud järsk langus, kuid 2015 ja 2016. aastatel on näitajad hakanud jälle kasvama ja peaaegu saavutamas 2011. aasta taset.



Joonis 14. Tatoli AS-i müügikäibe puhasrentaablus aastatel 2011-2016, %

(Allikas: autori koostatud Tatoli AS-i majandusaasta aruannete põhjal aastatel 2011-2016)

Ettevõtte müügikäibe puhasrentaablus arvutati puhaskasumi jagamisel müügikäibega (Valem 1.5.5.1). Müügikäibe puhasrentaablus näitab, mitu protsenti müügitulust saab ettevõtte puhaskasumit ehk müügikäibe iga euro tasuvust peale kõikide kulude ja maksude maha arvamist. Mida kõrgem on müügikäibe puhasrentaabluse protsent, seda rohkem jääb ettevõttele müügikäibest kasumit. Tatoli AS-i müügikäibe puhasrentaablus on jäänud võrreldavatel aastatel 3-5,5% vahele. 2011. aastast kuni 2013. aastani on rentaablus kasvanud, mis tähendab, et 2013. aastal saadi ühe müügikäibe euro kohta 5,49 senti kasumit. Kuna põllumeestel oli hea aasta, siis osteti palju uusi masinaid ja kuna kliente oli palju sai ettevõtte ka suurema kasumimääraga müüa. 2014. aastal langes rentaablus 3,04%- ni, kuna kliente oli eelneva rekordmüügi aasta tõttu vähe, müüdi ka uusi masinad vähe. Samas ei tahtnud ettevõtte lasta käibel langeda ning müüs väiksema kasumiga. Viimasel kahel aastal on müügikäiberentaablus hakanud kasvama, näitajad on tõusnud üle 4%, see näitab, et kasumimäär on küll tõstetud, kuid ei ole jõutud tagasi sinna, mis oli 2011-2013. aastal.

Tabelis 7 on toodud ettevõtte müügitulu struktuur, et näha, mille pealt teenitakse kõige rohkem tulu.

Tabel 7. Tatoli AS-i müügitulu struktuur aastatel 2012-2016

	2012	2013	2014	2015	2016
Traktorid ja kombainid	16 309 646	20 224 450	15 970 246	13 928 734	15 094 495
Haakeriistad	5 306 991	6 372 700	4 537 822	3 242 572	4 917 831
Varuosad	2 487 908	2 984 846	3 059 955	3 151 968	3 269 117
Teenused	535 750	653 311	738 103	889 491	978 938
Kuivati kaup (teraviljakäitlus seadmed)	1 549 151	4 117 926	2 019 014	2 007 514	5 480 191
Kasutatud tehnika	3 816 437	2 870 460	4 764 159	4 044 190	4 924 742
Müügitulu kokku	30 005 884	37 223 694	31 089 299	27 264 468	34 665 314

(Allikas: autori koostatud Tatoli AS-i sisedokumentide põhjal)

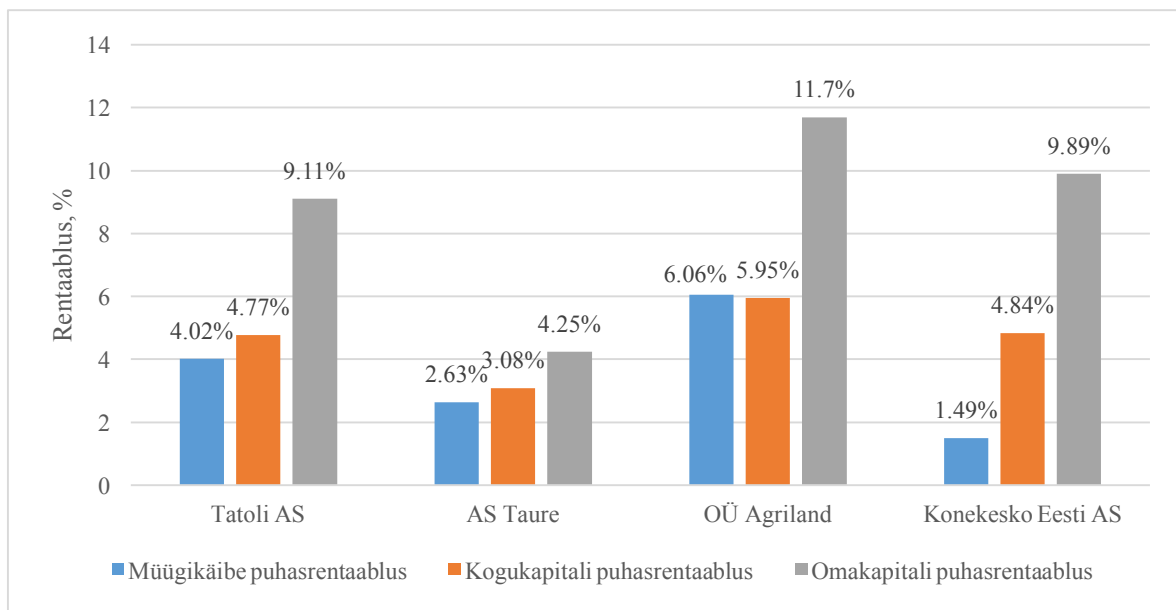
Tabelis on näha, et 5 aastaga on müügistruktuur muutunud, kui 2012 ja 2013. aastal moodustasid uued New Hollandi traktorid ja kombainid üle 50% kogu müügitulust, siis viimasel kolmel aastal on jäänud uute masinate müügitulu alla 50%. Üheks põhjuseks on kindlasti konkurentsi tihenemine turul, klientide suurem valikuvõimalus teeb raskeks teistest konkurentidest eristumise. Samas võib ka põhjuseks lugeda viimaste aastate raske põllumajandusolukorra, kus vilja ja piima kokkuostuhinnad olid madalad, levis seagripp ja kadus ära Venemaa turg ja seetõttu ei olnud põllumeestel piisavalt raha uute traktorite soetamiseks. Üheks suurimaks muutuseks on müügitulu struktuuris kuivati kaupade müügitulu suurenemine, kui 2012. aastal teeniti kuivati kaupade pealt 1,5 miljonit, siis 2016. aastal juba 5,4 miljonit eurot. Teraviljakäitlusseadmete müügikasvule on kaasa aidanud nomenklatuuri laiendamine, lisandunud on erinevaid kuivatitüüpe, sorteere, transportööre, elevaatoreid, teraviljapunkreid ja teisi säilitus- ja hoiuseadmeid. Lisaks on aastatega kasvanud kasutatud tehnika müük, mis on tingitud kasvanud laovarudest, mida suurendavad enamasti põllumeestelt tagasi ostetud masinad. Laovarud on küll pidevalt kasvanud, aga ettevõtte on tegelenud aktiivselt ka nende müügiga ja teeninud sealt arvestatavat müügitulu. Veel on müügitulu struktuuris välja toodud eraldi haakeriistad, varuosad ja teenused. Haakeriistade ja varuosade müügitulu on aastatega küll kõikunud, aga suurt kasvu ega langust nende müügitulus näha ei ole. Teenuste pealt teenitav müügitulu on 5 aastaga peaaegu poole võrra kasvanud, teenuste alla on arvestatud masinate remonditeenused, remondimeeskonna väljakutsed ja masinate renditeenused. Teenuste müügitulu suurenemine on tingitud samuti kasvanud laovarudest, mida on välja renditud ja selle pealt tulu teenitud.

Ettevõtte kogukapitali puhasrentaablus arvutati puhaskasumi jagamisel kogukapitaliga (Valem 1.5.5.2.). Kogukapitali puhasrentaablus hindab ettevõttesse investeeritud kapitali efektiivsust puhaskasumi teenimisel. Mida kõrgem on kogukapitali puhasrentaablus, seda tulutoovam on investering. Nagu ka müügikäibe rentaabluse puhul on näha, et kõige efektiivsemalt kasutati vara tulu teenimiseks aastal 2013, kus iga investeeritud euro teenis 12,26 senti kasumit, mis on sellel tegevusalal väga kõrge näitaja. 2014. aastal toimus suur langus, kus kogukapitali puhasrentaablus on 4,71%, mis tähendab, et iga investeeritud euro teenis 4,71 senti kasumit (Joonis 14).

Ettevõtte omakapitali rentaablus arvutati puhaskasumi jagamisel omakapitaliga (Valem 1.5.5.3.). Omakapitali puhasrentaablus näitab kui palju teenib kasumit iga ettevõttesse paigutatud aktsionäride omakapitali euro. Tatoli AS-i omanikud ei ole viimastel aastatel dividende välja võtnud ja on paigutanud teenitud kasumit ettevõttesse investeerimiseks. Joonisel on näha samasugust trendi nagu teiste rentaablusnäitajate puhul. 2013. aastal oli näitaja 21,48%, mis tähendab, et iga investeeritud euro teenis omanikele tagasi 21,48 senti. 2014. aastal on toimunud jälle suur langus, kuid peale seda on rentaablusnäitaja hakanud kasvama.

Rentaablusnäitajate hindamisel selgus, et Tatoli AS-is oli kõige tulutoovam aasta 2013, mida näitasid ka eelpool mainitud kõrge müügitulu ja arvutatud suhtarvud. 2014. aastal on toimunud langus, mis vähendas ka 2013. aasta kõrgeid näitajaid. Kuid 2015 ja 2016. aastal on näha kasvavat müügikäivet ja kasumit, mis väljenduvad ka kasvavates rentaablusnäitajates.

Järgnevalt on Tatoli AS-i rentaablusnäitajaid võrreldud konkurentide näitajatega. Joonisel 15 on välja toodud kõigi nelja ettevõtte 2015. aasta müügikäibe, kogukapitali ja omakapitali puhasrentaablused.



Joonis 15. Tatoli AS-i, AS-i Taure, OÜ Agriland ja Konekesko Eesti AS-i rentaablusnäitajad 2015. aastal, %

(Allikas: autori koostatud Tatoli AS-i, AS-i Taure, OÜ Agriland ja Konekesko Eesti AS-i majandusaasta aruannete põhjal aastal 2015)

Jooniselt on näha, et kõige kõrgemad rentaablusnäitajad on OÜ-l Agriland, mis näitab, et ettevõtte on kõige kasumlikum. Tatoli AS-i ja Konekesko Eesti AS-i kogukapitali ja omakapitali näitajad on enamvähem samal tasemel. Suur erinevus on müügikäibe puhasrentaabluste vahel, kus Tatoli AS-i müügikäibe puhasrentaablus on 4,02% ja Konekesko Eesti AS-il 1,49%, mis näitab, et Tatoli AS-ile jääb rohkem müügikäibest teenitud kasumit. AS Taure näitajad jäävad võrreldes teiste ettevõtetega kõige madalamaks, mis näitab, et ettevõtte teenib oma tegevuse juures kõige vähem kasumit.

Autor näeb Tatoli AS-il lähiaastatel mitmeid müügikäibe ja kasumi suurendamise võimalusi. Ettevõttes on näha kasvupotentsiaali haakeriistade müügi suurendamise tulemusena. Pakkudes põllumeestele välja uuemat, suuremat ja efektiivseimat tehnikat, mille müügihind on kõrgem ja seeläbi kasvatades ettevõtte müügikäivet ja kasumit. Samas on Tatoli AS-il võimalik käivet kasvatada ka rohkema masinate remondi- ja hoolduse teostamisega, kuna uued masinad muutuvad järjest keerulisemaks ja kliendid ei suuda neid ise remontida ja hooldada. Ettevõttel on võimekus pakkuda remondi- ja hooldusteenuseid ööpäevaringselt, mida paljud sama tegevusalaga ettevõtted ei paku. Saagikoristuse tipphooajal on põllumeestele väga oluline just kiire teenindus, et põldude koristus ei jääks seisma. Seega

on parema ja rohkem kättesaadava teeninduse pakkumine kindlasti üheks müügikäibe kasvatamise teguriks.

Viimastel aastatel on näha, et oluliselt on võimalik suurendada müüki ka väljaspool põllumajandussektorit. Lisaraha on tekkinud kommunaalmajanduses, teedehituses ja hoolduses, mille arvelt on võimalik oluliselt kasvatada Tatoli AS-i müügikäivet. Lähiaastatel töösse mineval Tartu-Tallinn maanteel ja Rail Balticu ehitusel tekib kindlasti suurem vajadus erinevatele teedehitusmasinatele (sh traktorid, haagised, sahad jne.). Lisaks on kommunaalmajanduses suurenenud traktorite kasutamine. Juba praegu on rikkamad vallad potentsiaalseteks kommunaaltraktorite ostjateks. Haldusreformi käigus suuremate ja tugevamate valdade tekkimisel peaks kommunaalmasinate nõudlus kasvama veelgi.

KOKKUVÕTE

Finantside juhtimine on esmatähtis äritegevuse püsijäämisel ja edukuse tagamisel. Seega on oluline koguda finantsinformatsiooni, mis võimaldab ettevõttes äritegevust planeerida ja juhtida.

Käesoleva bakalaureusetöö eesmärgiks oli teostada Tatoli AS-i finantsanalüüs aastatel 2011-2016, selgitada välja ettevõtte finantsolukord ning selle parendamise võimalused.

Töö teoreetilises osas selgitati finantsanalüüsi vajalikkust ettevõttele ja anti ülevaade finantsanalüüsi peamistest meetoditest: horisontaal- ja vertikaalanalüüsist ning finantssuhtarvudest.

Töö empiirilises osas viidi läbi Tatoli AS-i horisontaal- ja vertikaalanalüüs, kus võrreldi bilansi aktiva- ja passivapoolse struktuuride erinevusi aastate kaupa ja lisaks teostati suhtarvude analüüs. Ettevõtte bilansi struktuuri analüüsi käigus selgus, et ettevõtte koguvarast kõige suurem osa on varudel, mis moodustavad keskmiselt 75%. Varud on sarnaselt kasvanud igal aastal ja 6 aastaga on varud suurenenud 10 miljoni võrra. Lisaks oli näha nõuete ja ettemaksete suurenemist, mis näitab, et klientide maksevõime on halvenenud või on tekkinud raskused maksmisel. Bilansi passivapoolse analüüs näitas, et varude kasvu tõttu ei ole ettevõttel piisavalt likviidset vara, mille tagajärjel on ka ettevõtte lühiajalised kohustused aastatega kasvanud ligikaudu 3 korda. Kuid samuti selgus analüüsides, et ettevõtte jaotamata kasum kasvab aastatega, mis näitab, et ettevõtte tegevus on kasumlik.

Tatoli AS-i maksevõime analüüsi käigus selgus, Tatoli AS-il on piisavalt käibevara, et katta lühiajalisi kohustusi ja ettevõtte ei ole liigselt vahendeid investeeritud käibevaradesse. Samas selgus, et tänu suuretele varudele puudub ettevõttel piisav likviidne vara kohustuste katmiseks, kuigi viimastel aastatel on seda suudetud suurendada. Aga ettevõtte kohustused on planeeritud nii, et madal likviidsuskordaja ei ole ettevõtte jaoks probleem, kuna lühiajaliste kohustuste struktuur on selline, kus kiiret tasumist nõudvate kohustuste osakaal on väike.

Varade kasutamise efektiivsuse analüüs näitas, et vara kasutab ettevõtte efektiivselt, eriti kõrge on just põhivara kasutusefektiivsus. Kuid samas on aastatega debitoorse võla laekumine halvenenud. Kuna viimastel aastatel on põllumajandusmasinate müüginumbrid halvenenud on iga masina müük ettevõttele väga oluline. Seepärast tuleb võimaldada pikemaajalisi maksetähtaegu või paindlikemaid maksetingimusi ning võlgade tasumisega raskustesse sattunud klientide võlgu mitte anda esimesel võimalusel inkassofirmade kätte, vaid püüda saavutada mõlemale osapoolale vastuvõetavaid kokkuleppeid, et säilitada partnersuhe ka tulevikus. Lisaks analüüsiti varade kasutamise efektiivsuse all veel Tatoli AS-i varude käibekordajaid ja käibevälde. Selgus, et käibekordajad on madalad ja varude käibevälde kõrge. Varude käibevälde on tõusnud 120 päevalt 200 päevani, mis tähendab, et varasema 120 päeva asemel müüakse ettevõtte varud 200 päevaga, see on tingitud suurenenud laovarudest. Samas ei ole ettevõtte jaoks suur laoseis probleemiks, kuna varudele on leitud alternatiivtulu teenimisvõimalus. Autori poolt tehti ettepanekud otsida aktiivsemalt turge varudes olevatele kasutatud masinatele just arengumaade näol ja samuti oleks üheks lahenduseks ettevõtte omahinnaga varude müümine.

Ettevõtte finantsvõimenduse suhtarvude analüüsi käigus oli tähtsaimaks näitajaks võlakordaja. Võlakordajat analüüsides selgus, et näitaja on püsinud analüüsitavael aastatel suhteliselt samal tasemel, jäädes 41,73-48,88% vahele, mis näitab, et alla 50% ettevõtte varadest on soetatud võõrvahendite arvel. Kuna aga maksevõime arvutamisel selgus, et ettevõtte on maksevõimeline ei ole ettevõttel olnud probleemi kreditoridelt laenu saamisega. Viimastel aastatel Tatoli AS-ile antavate soodsate laenuintressidega ja suurenenud krediitimahtudega, saab ettevõtte oma klientidele võimaldada paindlikumaid müügitingimusi ja pikemaajalisi maksetähtaegu, saades sellega konkurentide ees eelise.

Rentaablusenäitajate analüüs näitas, et Tatoli AS-i tegevus on kasumlik. Tatoli AS-i kõige tulutoovam aasta oli 2013, kus tänu eelnevale heale vilja-aastale oli põllumeestel raha, et uuendada oma masinaparki. Tänu suurtele müüginumbritele oli ettevõttel võimalik müüa kõrge kasumimääraga. 2014 ja 2015. aastal toimus suur müügitulu langus, mis oli põhjendatud 2013. aastal rekordmüügiga uuendatud masinapargi ja madalate vilja- ja piima kokkuostuhindadega. Kuna aga ettevõttele on oluline hoida oma turuosa, siis tuli müüa masinaid väiksema kasumiga, seda on näha ka madalatest müügikäibe rentaablu näitajatest. 2016. aastal suudeti müügikäivet kasvatada, kuna põllumajandusmasinate

müüginumbrid küll vähenesid on peamiselt kasv tingitud kuivatite müügi arvelt. Autor näeb, et ettevõtte on võimalik veel oma müügitulu suurendada haakeriistade müügi ja remondi- ja hooldusteeninduse kasvatamisega. Aastatega suuremaks, keerulisemaks ja efektiivsemaks muutunud masinad vajavad hooldust ja remonti esinduses, kuna põllumehed ise enam neid remontida ei suuda. Suur eelis konkurentide ees on Tatoli AS-il see, et ettevõtte hooldusmeeskond töötab ööpäevaringselt. Lisaks on võimalik lähiaastatel rohkem müügitulu teenida ka väljaspool põllumajandussektorit. Kommunaalmajanduses ja teedehituses suurenev masinate kasutamine on potentsiaalseks müügitulu tõstmise võimaluseks. Samuti lähiajal vastuvõetava haldusreformi käigus suuremate ja tugevamate valdade tekkimisel peaks kommunaalmasinate nõudlus kasvama veelgi.

Töös võrreldi Tatoli AS-i näitajaid ka kolme konkurenti omadega. Autor valis võrdlusesse AS-i Taure, OÜ Agriland ja Konekesko Eesti AS-i. Analüüsi käigus selgus, et Tatoli AS on turul tugeva positsiooniga ettevõtte, kes püsib igal aastal New Hollandi traktorite ja kombainide müümisel müügitabelite tipus.

Finantsanalüüsi tulemusel saab väita, et Tatoli AS on aastatega kasvanud ja arenenud. Kuna ettevõtte tegevus on väga palju sõltuv ilmastikuoludest ja põllumeeste heaolust, ei ole kunagi täpselt ennustatavad tuleva aasta müüginumbrid, mis teeb ettevõtte juhtimise raskeks. Samas on ettevõttes suudetud aastatega välja töötada erinevad meetodid, kuidas saavutada maksimaalne kasum.

VIIDATUD KIRJANDUS

1. **Alver, J., Reinberg, L.** (2002). Juhtimisarvestus: Teine täiendatud väljaanne. Tallinn: Deebet. 431 lk.
2. Eestis arvele võetud traktorid ja kombainid– Eesti Maanteeamet. (14.04.2017).
3. **Everett, G. R., Onyeagoro, C., Davidson, A. J.** (2014). Small Business Financial Health Analysis. Pepperdine University. [on-line] ebrary (13.03.2017)
4. Finantsanalüüs. (2000). /Koost. M. Peterson. Tallinn. Külim. 168 lk.
5. Finantsanalüüs ja –planeerimine. (2006). /Koost. V. Aruste. Tallinn. Hansa Äriteenuste OÜ. 172 lk.
6. Finantsanalüüs: Vastused igapäevastele küsimustele. (2007). /Koost. V. Aruste. Haabneeme: Forenia OÜ. 171 lk.
7. **Fridson, M., Alvarez, F.** (2002). Financial Statement Analysis: A Practitioners Guide. Third Edition. New York: John Wiley & Sons, Inc. 396 lk.
8. **Järve, J., Veisson, T.** (2003). Finantsjuhtimine. Tartu. Tartu Ülikooli Kirjastus. 236 lk.
9. **Kallam, H., Kolbre, E., Lend, E., Möller, L., Reinhold, V., Simson A-L., Uustalu, A-M., Venesaar, U.** (2003). Ärikorralduse põhiteadmised. Tallinn. Külim. 215 lk.
10. **Kuht, E.** (02.10.2012). Hea viljasaak küll, aga raskelt kätte saadud. – Virumaa Teataja. [e-ajakiri] http://www.pikk.ee/print/true/varia/uudised/2012/hea-viljasaak-kull-aga-raskelt-katte-saadud#.WPhZhhKGM_U (20.04.2017)
11. PM04: Põllukultuuride saak. (andmed uuendatud 10.02.2017). – Eesti Statistika andmebaas. <http://pub.stat.ee/px-web.2001/Dialog/varval.asp?ma=PM04&lang=2> (20.04.2017)
12. PA010: Keskmise brutopalk ja brutotunnipalk põhitegevuseala järgi. (andmed uuendatud 02.03.2017). – Eesti Statistika andmebaas. <http://pub.stat.ee/px-web.2001/Dialog/varval.asp?ma=PA010&lang=2> (20.04.2017)
13. Raamatupidamise seadus. (vastu võetud 20.11.2002, muudetud, täiendatud, viimati jõustunud 04.06.2012). – *Riigi Teataja* <https://www.riigiteataja.ee/akt/125052012016> (13.03.2017)
14. **Raudsepp, V.** (1997). Finantsjuhtimine otsustajatele. Tallinn. Külim. 231 lk.
15. **Rich, J., Jones, J., Mowen, M., Hansen, D., Heitger, D.** (2009). Cornerstones of Financial and Managerial Accounting. First Edition. Canada: South-Western College Pub. 809 lk.
16. **Rünkla, J.** (2003). Ärianalüüs. Tallinn: Külim. 182 lk.

17. **Taruste, T.** (8.juuli 2014). Põllumehed: Saak on suur, hinnad odavad. – Äripäev. [e-ajakiri]
<http://www.aripaev.ee/uudised/2014/07/08/pollumehed-saak-on-suur-hinnad-odavad>
(20.04.2017)
18. **Tearu, A., Krumm, E.** (2005). Ettevõtte finantsjuhtimine. Tallinn: Pegasus. 223 lk.

LISAD

Lisa 1. Tatoli AS-i bilansi vertikaalanalüüs aastatel 2011-2016, %

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Käibevara						
Raha	0,7	0,5	0,6	0,2	2,1	0,6
Nõuded ja ettemaksed	11,2	13,2	12,2	15,2	16,1	16,2
Varud	72,9	71,7	75,3	73,5	72,6	74,9
Käibevara kokku	84,7	85,3	88,2	88,8	90,9	91,7
Põhivara						
Materiaalne põhivara	15,2	14,7	11,8	11,2	9,1	8,3
Immateriaalne põhivara	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Kokku põhivara	15,3	14,7	11,8	11,2	9,1	8,3
Varad kokku	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Lühiajalised kohustused						
Laenukohustused	13,7	18,5	21,8	28,9	23,0	27,1
Võlad ja ettemaksed	27,0	20,7	19,1	13,8	22,6	16,4
Eraldised	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,1
Lühiajalised kohustused kokku	40,8	39,2	40,9	42,7	45,6	44,6
Pikaajalised kohustused						
Laenukohustused	4,2	2,6	3,0	3,6	3,3	2,2
Pikaajalised kohustused kokku	4,2	2,6	3,0	3,6	3,3	2,2
Kohustused kokku	45,0	41,7	43,9	46,3	48,9	46,8
Omakapital						
Aktsiakapitali nimiväärtus	0,4	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2
Kohustuslik reservkapital	0,7	0,6	0,5	0,4	0,4	0,4
Eelmiste perioodide jaotamata kasum	46,1	46,8	44,5	48,6	46,1	47,1
Aruandeaasta kasum (kahjum)	7,8	10,5	10,9	4,4	4,5	5,6
Omakapital kokku	55,0	58,3	56,1	53,7	51,1	53,2
Kohustused ja omakapital kokku	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Lisa 2. Tatoli AS-i bilansi horisontaalanalüüs aastatel 2011-2016, € ja %

	2012/2011 absoluutne	2012/2011 suhteline	2013/2012 absoluutne	2013/2012 suhteline	2014/2013 absoluutne	2014/2013 suhteline	2015/2014 absoluutne	2015/2014 suhteline	2016/2015 absoluutne
Käibevara									
Raha	-16 087	-19,45%	50 610	75,98%	-83 162	-70,94%	484 342	1422,03%	-361 095
Nõuded ja ettemaksed	504 796	35,75%	375 636	19,60%	952 747	41,56%	727 773	22,43%	313 644
Varud	1 220 139	13,22%	3 688 457	35,29%	1 575 546	11,14%	2 157 741	13,73%	1 884 720
Käibevara kokku	1 708 848	15,93%	4 114 703	33,09%	2 445 131	14,78%	3 369 856	17,74%	1 834 269
Põhivara									
Materiaalne põhivara	212 071	11,03%	83 444	3,91%	166 090	7,49%	-145 818	-6,11%	-53 211
Immateriaalne põhivara	-3 904	-52,32%	-3 558	-100,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00
Kokku põhivara	208 167	10,78%	79 886	3,74%	166 090	7,49%	-145 818	-6,11%	-53 211
Varad kokku	1 917 015	15,15%	4 194 589	28,78%	2 611 221	13,91%	3 224 038	15,08%	1 781 058
Lühiajalised kohustused									
Laenukohustused	953 720	54,81%	1 405 030	52,16%	2 086 034	50,89%	-518 987	-8,39%	1 479 128
Võlad ja ettemaksed	-410 043	-11,98%	564 156	18,73%	-630 504	-17,63%	2 610 170	88,60%	-1 229 293
Eraldised	0		0		0		0		286 778
Lühiajalised kohustused kokku	543 677	10,53%	1 969 186	34,51%	1 455 530	18,96%	2 091 183	22,90%	536 613
Pikaajalised kohustused									
Laenukohustused	-161 559	-30,14%	181 811	48,54%	210 872	37,90%	36 620	4,77%	-220 631

Pikaajalised kohustused kokku	-161 559	-30,14%	181 811	48,54%	210 872	37,90%	36 620	4,77%	-220 631
Kohustused kokku	382 118	6,71%	2 150 997	35,37%	1 666 402	20,24%	2 127 803	21,50%	315 982
Omakapital									
Aksiakapitali nimiväärtus	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00
Kohustuslik reservkapital	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00	0,00%	0,00
Eelmiste perioodide jaotamata kasum	986 380	16,91%	1 534 897	22,51%	2 043 592	24,47%	944 819	9,09%	1 096 235
Aruandeaasta kasum (kahjum)	548 517	55,61%	508 695	33,14%	-1 098 773	-53,77%	151 416	16,03%	368 841
Omakapital kokku	1 534 897	22,06%	2 043 592	24,06%	944 819	8,97%	1 096 235	9,55%	1 465 076
Kohustused ja omakapital kokku	1 917 015	15,15%	4 194 589	28,78%	2 611 221	13,91%	3 224 038	15,08%	1 781 058

Lisa 3. Tatoli AS-i maksevõime, varade kasutamise efektiivsuse, finantsvõimenduse ja rentaablu suhtarvud aastatel 2011-2016

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Maksevõime suhtarvud						
Lühiajalise võlgnevuse kattekordaja	2,08	2,18	2,16	2,08	1,99	2,06
Likviidsus-kordaja	0,29	0,35	0,31	0,36	0,40	0,38
Varade kasutamise efektiivsuse suhtarvud						
Koguvara käibekordaja	1,92	2,20	2,23	1,55	1,19	1,36
Põhivara käibekordaja	11,40	14,79	17,10	13,51	11,79	15,67
Debitoorse raha laekumine	15,22	15,65	16,24	9,58	6,86	8,09
Raha laekumise vâlde päevades	23,99	23,32	22,48	38,10	53,19	45,14
Varude käibekordaja	2,66	3,05	3,03	2,08	1,62	1,84
Varude käibevâlde	137,34	119,70	120,56	175,25	224,82	198,11
Finantsvõimenduse suhtarvud						
Võla-kordaja	45,03	41,73	43,86	46,30	48,88	46,78
Intressikulude kattekordaja	0,00	23,70	27,57	10,36	9,99	13,34
Rentaabluse suhtarvud						
Müügikäibe puhasrentaablus	4,59	5,15	5,49	3,04	4,02	4,23
Kogukapitali puhasrentaablus	8,79	11,34	12,26	4,71	4,77	5,75
Omakapitali puhasrentaablus	15,30	19,99	21,48	8,58	9,11	11,01

Lisa 4. AS-i Taure, OÜ Agriland ja Konekesko Eesti AS-i maksevõime, varade kasutamise efektiivsuse, finantsvõimenduse ja rentaabluse suhtarvud

	2014			2015		
	AS Taure	OÜ Agriland	Konekesko Eesti AS	AS Taure	OÜ Agriland	Konekesko Eesti AS
Maksevõime suhtarvud						
Lühiajalise võlgnevuse kattekordaja	5,35	1,42	1,74	3,78	1,59	3,76
Likviidsuskordaja	1,77	0,58	0,28	1,62	0,51	0,30
Varade kasutamise efektiivsuse suhtarvud						
Koguvara käibekordaja	1,17	0,98	3,25	1,36	1,19	3,21
Põhivara käibekordaja	7,11	3,09	33,61	7,96	3,42	30,52
Debitoorse raha laekumine	16,94	5,96	21,62	16,46	7,54	45,97
Raha laekumise välde päevades	21,55	61,24	16,88	22,17	48,43	7,94
Varude käibekordaja	2,29	3,11	4,12	2,88	3,40	3,92
Varude käibevälde	159	118	89	127	107	93
Finantsvõimenduse suhtarvud						
Võla-kordaja	23,72	48,31	53,15	30,94	49,98	48,51
Intressikulude kattekordaja	-45,71	-7,94	0,00	-41,61	-2,07	0,00
Rentaabluse suhtarvud						
Müügikäibe puhasrentaablus	2,63	6,06	1,49	3,95	0,66	1,52
Kogukapitali puhasrentaablus	3,08	5,95	4,84	5,39	0,78	4,87
Omakapitali puhasrentaablus	4,25	11,70	9,89	7,81	1,57	9,47

FINANCIAL ANALYSIS OF TATOLI AS FOR 2011-2016

SUMMARY

Managing finances is the first requirement for businesses to survive and succeed. For this reason it is important to collect financial information to plan ahead and manage companies.

The purpose of this thesis was to perform a financial analysis of Tatoli AS for 2011-2016 and to find ways to improve its financial situation.

For this thesis the following research tasks were established:

- 1) to give a review of the theoretical bases and methods of financial analysis based on professional literature;
- 2) to perform a financial analysis for Tatoli AS based on their balance sheets for 2011-2016;
- 3) to analyze the conclusions of the financial analysis and give recommendations to the company's management;
- 4) to compare Tatoli AS financial results to similar companies in the same sector.

In the theoretical part of the thesis the importance of financial analysis was explained and an overview was given of the main methods of financial analysis - horizontal and vertical analysis and financial ratios.

In the empiric part of the thesis the horizontal and vertical analysis of Tatoli AS balance sheets was performed. The structure of assets and liabilities was compared over the years and financial ratios were calculated and analyzed. In the course of analyzing the company's balance structure it turned out that the largest part of total assets (75%) consisted of inventory. Every year inventory has grown and in 6 years the total growth has been 10 million euros. In addition a trend of growing accounts receivable is seen, which means that client solvency has deteriorated. The liabilities analysis showed that due to growth of inventory the company lacks liquid assets, which in turn has had a negative effect on current liabilities, growing it threefold during the period observed. The analysis revealed that the retained profits are also in a rising trend, which means that the company is turning a profit.

The solvency analysis revealed that Tatoli AS has enough floating assets to cover short-term obligations and the company has not invested excessive amounts of money into floating assets. On the other hand thanks to large inventory the company lacks liquid funds to cover obligations, but in recent years it has managed to increase liquid assets. The obligations have been planned out so that a low liquidity ratio is not a problem as the proportion of obligations that require a prompt payment is small.

The asset utilization efficiency analysis revealed that assets are utilized efficiently, showing an especially high plant and equipment utilization efficiency. But at the same time the proceeds of receivables have decreased. In recent years the sales numbers for agricultural machinery have been low, so the sale of every machine has an important impact. That is the reason why Tatoli AS has offered longer payment deadlines and more flexible payment conditions to customers. Instead of handing overdue debt over to a collection agency the company is keen on finding acceptable agreements for both parties, and by doing so is maintaining valuable customer relationships. The turnover multiplier and turnover rate were also analyzed for Tatoli AS. It turned out that the turnover multiplier is low and the turnover rate is high. The turnover rate has risen from 120 days to 200 days, which means that all the company's inventory is sold in 200 days. This is caused by increased inventory. The large inventory is not a problem for Tatoli AS, as they have found ways to make inventory earn alternative income. The author proposes that Tatoli AS should actively find more markets in developing countries for selling machines in their inventory or selling inventory at cost price.

The most important ratio in financial leverage analysis was debt ratio. The analysis revealed that the debt ratio has stayed on the same level, between 41,73-48,88% which shows that under 50% of the company's assets have been purchased using borrowed money. As the company is solvent, obtaining loans have not been problematic for Tatoli AS. In recent years thanks to favorable interest rates and increased credit volume the company has been able to offer more flexible payment conditions and longer payment deadlines, giving them a competitive advantage.

The profitability analysis revealed that the company is turning a profit. The most profitable year in the observed period was 2013, where thanks to a very good harvest last year the farmers had funds to purchase new machinery. Thanks to large sales numbers the company

could sell at larger margins. In 2014 and 2015 there was a large decrease in revenue due to record sales in 2013, which had renewed most machine parks, and due to low purchase prices for milk and crop. To keep the market share, Tatoli AS had to sell at lower margins, which is apparent from low sales turnover profitability ratios. In 2016 the turnover had increased largely thanks to an increase in grain dryer sales. The author points out that the company has potential to grow by selling implements and by enhancing their maintenance and servicing capabilities. The machines have become larger, more complicated and more efficient which means that farmers can not maintain their machines by themselves and they need to be serviced at certified dealerships. A large competitive advantage that Tatoli AS has is that they offer their maintenance services 24/7. In the coming years there is also a potential to grow outside the agricultural sector, as there is a growing need for machines in the communal economy and road construction. If the administrative reform the government is planning goes through, the stronger and larger parishes that are created could need more communal machines than before.

The thesis compared Tatoli AS with 3 competitors. The author chose AS Taure, OÜ Agriland and Konekesko Eesti AS. Analysis showed that Tatoli AS has a strong position in the market, and stays on high positions in sales charts for New Holland tractors and harvesters.

The financial analysis revealed that Tatoli AS has grown and developed over the years. As their sector is highly influenced by weather and conditions of farmers it is hard to predict exact sales numbers for future years. This makes the task of running the company difficult. But thanks to experience the company has developed different methods to achieve maximum profitability.

Lihtlitsents lõputöö salvestamiseks ja üldsusele kättesaadavaks tegemiseks ning juhendaja(te) kinnitus lõputöö kaitsmisele lubamise kohta

Mina, Berta Nõmmsalu,

sünniaeg 25.06.1995,

1. annan Eesti Maaülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) enda loodud lõputöö:

Tatoli AS-i finantsanalüüs aastatel 2011-2016,

mille juhendaja(d) on Jüri Lehtsaar,

1.1. salvestamiseks säilitamise eesmärgil,

1.2. digiarhiivi DSpace lisamiseks ja

1.3. veebikeskkonnas üldsusele kättesaadavaks tegemiseks

kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni;

2. olen teadlik, et punktis 1 nimetatud õigused jäävad alles ka autorile;

3. kinnitan, et lihtlitsentsi andmisega ei rikuta teiste isikute intellektuaalomandi ega isikuandmete kaitse seadusest tulenevaid õigusi.

Lõputöö autor _____
(allkiri)

Tartu, 25.05.2017
(kuupäev)

Juhendaja(te) kinnitus lõputöö kaitsmisele lubamise kohta

Luban lõputöö kaitsmisele.

Jüri Lehtsaar _____
(juhendaja nimi ja allkiri)

25.05.2017
(kuupäev)